

电子商务实习总结范文通用12篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/281563.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

电子化电子是最早发现的基本粒子，它带着1.602176634倍的负电荷10库仑，电的最小单位，质量为9.10956倍10kg，通常用符号E表示。以下是为大家整理的关于电子商务实习总结的文章12篇，欢迎品鉴！

第1篇: 电子商务实习总结

三月，这个看似春意盎然的月份，却显得那么地喜怒无常;三月，这个让我们充满希望的月份，恰是我们为自己梦想奔波的月份;三月，这个让我们离开学校踏足社会的月份，承载着我们太多的酸甜苦辣。_木棉天堂，这个让我实习的地方，同时也承载着我的梦想。

广州_服装设计有限公司又称_木棉天堂，是一家专注于淘宝网和其他平台的服装网络销售公司。主要专注于天猫商城和淘宝网的经营，是一个拥有自己独立设计生产销售一条龙服务的公司。其服装特点主要是偏向于文艺，清新、宽松，休闲型。在这电子商务风靡的时代，_木棉天堂，从短短几个月的时间由十几个人发展成现在九十多个人，也由刚开始的一个部门发展成5个部门。

>一、实习目的

顶岗实习，其总的目的是为我们大学生提供一个让自己理论联系实践的舞台，而我们大学生现在需要做的是，如何利用好这个舞台，让自己在这个舞台上发挥所能，真正做到学有所用，用有所成。所以总结这次实习目的有以下几点：

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、开阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业“提供廉价劳工”。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系网。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和人际关系网。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活存活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

>二、实习时间20_年3月26日至今

>三、实习地点

广州市海珠区大干围路38号海珠创意产业园12栋601室四、实习单位和岗位

广州_服装设计有限公司((淘宝网上)_木棉天堂)，售前客服五、岗位工作描述

第一、灵活运用阿里旺旺、客道精灵、砖石客服、网店管家等软件，准确快速地解答客户的疑虑。

第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。第三、积极引导客户需求和巧妙推荐，实现捆绑销售，提升网店的成交率。第四、备注客户需求，及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。第五、核对订单信息，修改运费、查询订单六、实习总结

三月，我独自一人背上自己的行李，踏上寻工作的路程，加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市广州。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方，充满机会，同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者，他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦之旅顶岗实习。顶岗实习跟人生一样，充满了五味杂全，酸甜苦辣，不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩，让我的实习生涯充满了希望。

第一阶段，找工作的辛酸。

匆匆忙忙结束了插本的考试，第一时间投入了找工作。有时候，一天为了面试，从广州天河区越过海珠区再跨过越秀区最终到达白云区，这种日整整持续了两个星期。投出去的简历如同石沉大海，杳无音信。人才市场，人头涌动，我不得不感叹，中国人人口真不少。几次的面试遭拒，让我不得不调整自己的策略转变方向，由网络推广，转为淘宝客服。在面试网络推广过程中，虽然自己表现得自信慢慢，但现实还是狠狠地给了我一巴掌，让我彻底清醒。第一次遭到面试官以“我们公司现在不招经验不足的推广专员”的时候，自己没有放弃，依然在坚持;但面试官第二次以“自己公司小，希望招到一进门就能上手的网络推广专员”再次拒绝我的时候，我的内心在挣扎，但我还是不甘心放弃，依然在坚持;当面试官以“你还没有毕业，公司无法给你买保险，做网络推广压力大，你是女孩子，风险比较大”为由，再一次拒绝了我。。。。。。一次次的拒绝，让我不得不调整自己的策略，退让一步，转为淘宝客服。因为我不甘心，就这么放弃了。自己现在的确是经验不足，等自己积累了经验，我还是可以重新站起来，继续自己网络推广的寻梦之路。花费了两周的时间在找工作，网络推广方面的就占用了11天。第12天的时候，我获得了广州_服装设计有限公司(下面简称_木棉天堂)淘宝客服面试的机会，经过面试、笔试、访谈、我获得这次的实习机会。我作为一个淘宝售前客服的实习生涯也正式开始了。

心得体会：两个星期的奔波，让我明白了一个道理，梦想跟现实是有差距的，我们不能总是死守着自己的梦想，不能在一棵树上吊死。有时候暂时放下比坚持更能让自己梦想实现。暂时放下并不证明放弃，放下只是让我们为自己的寻梦之路做多一点准备。

第二个阶段，上岗培训的充实

离开学校，踏进社会，学校的一切都成为了过去，无论过去你是多么的优秀在这里，你都是一名新人，一切从零开始。陌生的工作环境，陌生的工作同事以及陌生的工作岗位，都需要自己去慢慢花时间去适应。幸运的是我将接受为期一个星期的新员工入职培训。这份看似简单的淘宝售前客服岗位，却是一个最接近淘宝平台的机会。表面上的简单，暗含着我需要为份“简单的工作”花费更多的时间。培训内容主要分三大部分。第一部分：公司的组织结构和企业文化以及客服行为准则的单面传授。第二部分：售前客服常用软件的熟悉和操作包括客道精灵、砖石客服、网店管家。第三部分：售前客服沟通技巧和产品知识的培训。而这三部分的内容，主要分以下三个阶段来进行：第一个阶段：老师教学生的单面传授，客服主管主要是通过PPT介绍公司制度和企业文化以及客服的岗位能力要求和一些

客服与客户沟通的技巧和网店管家客道精灵及砖石客服的使用。第二阶段：双面沟通阶段。通过观看视频，让新员工发表意见和总结他人看法，最后由主管做点评。第三阶段：是师傅带徒弟阶段。通过一对一的方式，让新员工跟着老员工学习。边学边用，边用边学。

心得体会：新起点，充满了挑战，培训让我成长，让我充实。第三阶段，是正式上线阶段。

一个星期的培训，让我渐渐熟悉淘宝操作的流程，客服主管也让我尝试上线。真正上线之后，才知道淘宝客服并不是像我们大家所说的那样，是人人都能胜任的职位。竞争的残酷，让这个职位沾上硝烟。刚我一块进来的那位女孩被辞退，理由是，她太过于安静，不适合做淘宝客服。行行都有难念的经，幸运的是，我的努力没有白费。这个表面给人印象是，一天到晚在电脑前批命地敲打着键盘的差事，背后却隐藏着我们看不到努力和艰辛。

相信网购过的我们都知道，一般在网上买衣服的时候，我们都会问我们适合穿几码的衣服，或者是我穿什么衣服比较好看，能不能便点等等一些问题。这些看似简单的问题，作为售前客服的我们，在背后需要花很大的功夫来学习和研究。因为我们不仅要让客户相信我们推荐的衣服是合适的，而且不能让客户以客服推荐不力而造成退货。要做到这点，我们除了要非常熟悉产品信息，还要总结出属于自己的话术技巧。在正式上线的三个星期里。我感触最多的，有两点：第一，作为售前客服，如何做到推荐合适尺码给客户。第二点。如何回复那些议价的客户。现在我以下面两个小案例来说明。

案例一：如何向客户推荐适合她们的衣服尺码？

其实做过网络售前客服的人都知道，这是网购最常见的问题，也是我们售前客服的必修课。要做到这一点，我们不仅要熟悉我们产品的特性，而且还要把产品的材质，码数适合人群都大致了解。一般客户询问我们客服，她穿什么码数的衣服的时候。

我们一般会先了解客户平时穿的是什么码数的衣服，再建议客户提供三围信息，最后询问客户穿衣的感觉，是需要宽松的呢，还是紧身点的呢。一般我们客服给客户提供的都是“二选一”的选项，让客户根据自己的购买经验来做出选择，这样不仅能让客户选择自己喜欢的风格和码数，同时也避免，客户会以客服推荐不力，而造成一些不必要的纠纷。值得提醒的是，我们售前客服要时刻留意，客户提供的三围信息，是否是净三围。这样对我们推荐码数影响是很大的。

案例二：面对一些议价的客户，我们应该怎么办。

售前，客服经常会遇到一些客户要求可不可以便宜或者是优惠点，或者可不可以免邮。刚开始我遇到这些问题的時候，我都会尽力去权衡客户跟公司之间的利益关系。我不想失去这个客户，但我也不能破坏公司的规定，更不能让公司亏损。所以，我会经常请教主管，看看能不能满足客户的需求。而主管的一番话点醒了我：客户的欲望是无止境的，你越是满足她们的欲望，她们就会更加变本加厉，有第一次，就会第二次，有第二次，就会有第三次，我们就会陷入议价的漩涡，难以自拔。

我就曾经遇到一个这样的客户，因为她第一的购买的时候是252元(公司规定是满300给予包邮)，我们的售前客服给予她包邮，第二次购买的时候，她是292元，要求我这次给她包邮，还把上次包邮的事情拿出来，说上次252元，你们客服都给我包邮，为什么你这次不可以手下留情呢？

刚开始的时候，我一下子也有点蒙了，因为有了上一次包邮事件，我这次想要说服她有点难度，不好，我可能会失去这个客人，或者让客户给差评。我的说服工作的第一步，当然是把公司的明文规定给搬出来的：“亲，真的是不好意思哈，我们公司这边明文规定是不能议价的呢，也是不能抹零的呢，您是可以从我们店铺活动获得现金优惠的呢，或者是成为我们店铺会员，您也是可以享受会员折扣价的呢，希望您能理解哈”第一步行不通的话，进行第二步情感攻势，换位思考，站在客户的角度理解客户的这种想法，同时也要想办法，让客户理解我们售前客服的处境。

例如有些客户一直在和你砍价，但是你由真的没有办法减价的时候，可以试试发一些委屈，哭泣的表情，表示自己只是个小兵之类的话博取客户的同时，这个时候一般客户都会心软，客服可以和客户多侃侃，例如有些客户一直在和你砍价，但是你由真的没有办法减价的时候，可以试试发一些委屈，哭泣的表情，表示自己只是个小兵之类的话博取客户的同时，这个时候一般客户都会心软，客服可以和客户多侃侃。这样单子相对容易谈下拉。这样单子相对容易谈下拉。

“亲，我们客服理解您这种心情哈，网上买东西关键是买得开心，买的放心，相信您也可以理解，我们做售前客服

是在为别人打工，没有权限随意改价的呢，您也不希望因为几块钱邮费放弃您好不容易淘到的宝贝呢，您觉得我说得对不对呢？”如果第二步，也不行，只能是行第三步：跟客户说，需要稍等一下，我帮您请示一下上级。有时候，这招也是蛮有用的，但是却为我们售前客服赢得时间，让自己真理思绪，继续再战。总的来说，要想成为一个好的淘宝售前客服，我总结了一下几点要点，希望对师弟师妹能有所帮助。第四阶段，总结阶段

一个月的实习，让我对售前客服有了新的见解。一个貌似简单的客服，要想做好它也是需要我们花时间去总结，去学习。以下是我总结出的一些客服技巧：希望以后想尝试淘宝客服工作的师弟师妹能有所帮助。

第一、打字速度要快，尽快在最快的时间内给客户回复，这里面是有一些技巧的呢，比如我们可以在搜狐输入法里面设置一些比较常用的快捷回复话语。这样可以大大提高回复相应时间。

第二、要细心和耐心，细心地解读客户的需求，耐心回复客户的疑虑

第三、在跟客户聊天的时候，切记避免“一字经”，不要让“哦、嗯、啊”单字出现在与客户聊天的内容当中。在聊天过程中，如果需要打很长的语句，可以，一句分成2-3句，发给客户，这样就有种，和客户的互动的感觉，或者在这之前，给客户发一个表情。第四、巧用表情回复问题，有的问题，打字太慢，也无法解决问题，可以尝试用各种不同的表情来回答，有的时候这个会收到很多意想不到的结果。第五、对于议价的客户，我们要坚持自己的立场，不能轻易动摇

第六、用好心情来面对客户，客户也是人，不喜欢冷冰冰的机器，如果客服回答的都是机械的设好的快捷回复，没有感情的。我们往往会失去这个客户。所以，我们在聊天的时候需要把自己的情感加进去，特别是快乐、好心情。

第七、主动询问客户需求，有些客户点击旺旺的时候，还不是很清楚自己要什么东西的，这样就需要我们客服多问。多问客户与产有些客户进来品有关的问题，或者客户感兴趣的问题。这样加强与客户的互动，增加客户对你的信任。

第八点，也是最后一点，就是我们一定要摆正心态，以一种平常的心态去对待一些刁难的客户。

第2篇: 电子商务实习总结

今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

- 1、直接在首页友情链接栏显示的
- 2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）
- 3、采用悬浮滚动的形式呈现的

我认为滚动的效果会比较好。

另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以试试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

第3篇: 电子商务实习总结

我是xx大学xx系XX级电子商务专业的学生。在本科学习期间，我学习了电子商务概论、电子金融与支付、国际贸易理论与实务、管理学原理、客户关系管理等课程，对电子商务和国际贸易领域有了一个初步的理论层面的认识。

广义的讲，凡是利用国际互联网进行商务活动的方式即可以称为电子商务。电子商务以其高效率、高收益、全球化等传统经营方式无法比拟的优点受到全球的关注。不可否认的是随着科学技术在通信、运输等领域的快速发展，资源全球配置已经成为趋势，因此电子商务在国际贸易的领域里也会得到广泛的应用。

通过从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日在xx贸易公司里的实习，我从实践层面了解了国际贸易的基本流程和基本业务知识，也对电子商务在国际贸易领域里的应用有了基本的认识 and 了解。在实习的过程中，我认识问题、发现问题和解决问题的能力也得到了锻炼和提高。

（一）、实习单位简介

xx公司成立于19xx年xx月xx日，注册资金xx万元，位于xx市xx路xx号，是一家从事国际贸易的外商独资公司。所经营的主要商品分为两部分：食品和化工品。

（二）、具体实习情况

在实习的xx周时间里，我从事了以下工作：

（1）在整个国际贸易的流程中，从最开始的找到客户签订合同到后来的通关、装船、提单、结汇，几乎所有的环节都涉及到各类的单证。通过对每个环节单证的熟悉，可以最迅速的了解整个国际贸易的基本流程。

（2）在熟悉了国际贸易的基本流程以后，我开始尝试协助业务人员操作食品方面出口的业务。通过协助有经验的业务员在网络上搜索信息，运用各种形式和媒体发放广告去寻找客户。

（3）在熟悉了基本业务操作后，我主动的请示希望可以转调到财务部门并获得了批准。

（4）在实习期间，因为我的任务并不固定也不繁重，因此公司里复印材料、收发传真、收发快递等工作都是由我来做的。因此也就学会了传真机和复印机的使用方法，并学会了复印机出现卡纸等状况的基本修理技巧。在有客人来访时，我也需要协助行政人员对客人进行接待。

（三）、收获及体会

在实习的xx周里，我在国际贸易流程中的报价技巧、客户寻找、以及针对不同客户群体采取不同支付方式等方面有了不少收获，并且在工作心态和态度上也有了新的认识。

（1）在业务磋商阶段的报价是非常有技巧的。

新客户发来询价单，有的时候我虽然及时回复了，但却没有下文。有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备。首先，我们要认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求。有些客户将价格低作为最重要的因素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。其次，我们要作好市场跟踪调研，清楚市场的动态。

(2) 客户关系管理的重要性

首先开发客户永远占据我们的大量时间，每天都应该安排一定的时间，尽可能多去的通过各种方式联系客户，并获得见面的机会。而在开发客户的过程中，要永远记住两个字：专注。如果一个销售人员每天把他的时间浪费在没有生产力的地方，那是没有效益的。当我们拥有了客户，那么客户的分类必然随之而来，按照绝对客户、可能性较大的客户、可发展性客户来进行分类，并把客户资料整理得井井有条。

(3) 良好的工作态度是做好工作的重要条件之一。

首先，简单的认为我们是在给公司打工，公司付给我们薪水的想法是不正确的。因为我们在给公司工作的过程中也在不断学习公司业务的精华，我们也在不断汲取公司的营养，充实自己的知识。所以我们应该抓住一切学习的机会，而不要仅仅的盯着自己的薪水，因为学到的知识比得到的薪水更有价值。

(四)、实习后引发的思考

结合我在学校里学习的电子商务知识，我想谈谈我对网络银行在中国国际贸易行业应用的现状。以网络银行服务为平台的电子金融服务已经席卷整个银行业，但由于对技术、安全和管理的要求较高，以进出口企业为核心用户的国际网银服务市场在中国却刚刚起步。

xx银行于xx年xx月才推出国际网银服务，这已经是国内最早推出国际业务的网络银行平台之一了。这也是我国的贸易公司对网络银行的服务不是很了解的原因之一，因为整个国际业务的网络银行的市场环境并不成熟。虽然市场不成熟，但应用网络银行提供的服务代替传统的跑银行的财务管理方式是有优点的。

不难看出，网络银行的应用，大幅度降低了银企双方的交易成本。现代银行从柜面服务为主的传统服务向全方位网络服务的全面转型是必不可少的。网上银行为代表的电子渠道将成为银行服务客户的主要方式。所以我想，在以后的国际贸易交易中，网络银行的国际服务将会得到越来越广泛的应用。

这次的实习虽然只有短短的xx周，却另我受益匪浅。我要感谢在实习xx周的时间里给予我工作上帮助和支持的公司领导和同事们，我从他们身上不仅学习到了国际贸易的业务知识，还学习到了作为一个优秀员工应有的工作态度。在这xx周里，我体会到了作为公司一员的责任和自豪，也发现了自身的很多不足之处，我会很好的总结这次实习经历，为以后踏入社会正式工作奠定基础。

第4篇: 电子商务实习总结

经过两周的电子商务实习，让我学到了在书本上学不到的东西，学到了许多有关电子商务的具体操作实务，认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。下面做一介绍：

- 1)学会了如何更好的利用搜索引擎如百度、谷歌搜索相关信息，特别是学会了有关键词进行检索信息，以及掌握了谷歌翻译的功能。
- 2)学会了在网上如何经营网店，掌握了开店的基本流程。前不久，我开了一家二手书店，店名为e家二手书店，用户名：____.支付宝账户为：____
- 3)掌握了网上银行的基本功能，学会了更好的利用网银，如网上购物买书，开网店，用于网上支付和交易以及用于校园“一卡通”网上充值等网银功能。
- 4)充分的了解了物流管理运营模式和物流管理模式，掌握了B2B具体操作程序，B2C具体操作程序以及C2C具体操作程序。
- 5)了解和掌握了网站分析评估，如对中国商品交易中心，中国化工网，阿里巴巴中国的网站分析评估和比较。
- 6)了解了电子商务在各行业的应用，特别是电子商务在连锁业中的应用让我深受启发，用了灵感，启发了我的思维，让我感觉到电子商务的广阔的用途和巨大的发展空间，潜在的经济价值和丰厚的利润。设计了一种我所想的经营模式：

一直以来，我都想从事绿色食品行业，为中国的食品行业做出自己的贡献，特别是绿色食品，有机食品和无公害食品。

业务经营模式如下：绿色食品生产(产地、种植、采购、加工)+绿色食品连锁店经营+电子商务(网上服务)+(物流)配送。设想一下：人们在家不用出门，在网上就可以预定新鲜的绿色食品(如新鲜蔬菜等等)，我们一切为客户服务，上门服务，送货上门。那该多么的方便啊。

虽然这次实训比较的辛苦，要写9个实习报告，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我认为：在21世纪，电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，慢慢成长、成熟，我相信在不远的未来，一定会有属于我们自己的一片美好天空。

通过这两周的电子商务模拟实践，确实让我学到了许多知识，让我受益匪浅，我希望以后在今后的工作和生活当中，能够用到电子商务带来的方便、快捷和高效。

第5篇: 电子商务实习总结

今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

- 1、直接在首页友情链接栏显示的
- 2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）
- 3、采用悬浮滚动的形式呈现的

我认为滚动的效果会比较好。

另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

第6篇: 电子商务实习总结

在这一次实习的过程中,给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识,我还是坚持认为网络营销是一种运营模式,不管是传统行业还是新兴行业,网络营销都是势在必行的,它是传统营销的一个重要的补充,也是电子商务的一个重要环节,核心。如果说,我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀,这不仅是一种必然趋势,对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂,我希望能到企业里面进行一次考察,如果企业同意的话,我希望能够和该企业合作,开辟新的电子商务营销渠道,也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数,而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。

对与专业的学习,我想如果要做回电子商务,做好网络营销是必须的,或者掌握一些电子商务环节上如支付,网站管理,网站信息管理等技能,对我来说,网络营销,seo是我的目标,我想话一年的时间来进行尝试性的实践,也完成一个有一个网络营销seo的梦想,主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书,拓宽一下自己的知识面,我相信我会有足够的时间和精力,当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

对于就业竞争力的认识,我觉得你有能力给企业带来利润,你能解决企业的问题,企业能够用你,你就具备竞争力。一方面,要培养你的个人能力和素质,是你独一无二,与众不同。我觉得我现在要做的就是三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去,慢慢的消化,把它变成自己的东西。我相信我能做到,因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战,我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面,要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作,但是不同的企业有着不同的要求和业内规范,这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前,必须物色和选择好自己所向往的行业,之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员,或者公司文员之类的工作,那么不要学我,因为你也是独一无二的,你是你,谁也成不了你。

当然,希望老师能给出更多的指导,大四对于大学生来说最关注的无非就是出路的问题。对于电子商务专业,我想杨赋立老师网上发表的文章“电子商务百问百答”是一个很好的认识。电子商务学生的就业出路很大的程度上还是在于你的应用实战能力。也希望老师提供或者同学们找到更多的实习实战机会。至少当你毕业的时候,你能精通电子商务的其中一块或者具有电子商务的一技之能,不管seo还是网页设计,网络编程或者供应链管理,还是资金流的运转。甚至是熟悉阿里巴巴的b2b运作平台和淘宝网开店的平台使用。总之,让自己独一无二,你就具备竞争力。

第7篇: 电子商务实习总结

我有幸到淘宝网合作企业xx通信(集团)有限公司实习,在8个月的学习、实习中,学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这8个月里,我学到很多、收获很多、感慨很多。这里,把我对xx公司文化的理解、在xx学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样,对大多数的学生来说,20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说,这是一个不一般的暑假。这个暑假,我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年7月15日,我们结束期末考试才刚两天,在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时,我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革安排,我们剩余的学习时间将在实习单位度过,并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样,我们,45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团,开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段,我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年8月28日,我们结束了40天的培训和考核,走上了工作岗位,以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获,让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识,更让我迅速成长起来。在实习的8个月里,我们有酸有甜,有苦有乐,每一位同学都为着目标而奋斗;我们每一位同学都有了很大进步,相比在校时我们,我们已经经历一个很明显的成长过程:8个月,240个日夜,每一天、每一时、每一分、每一秒,都是我们成长的见证。

初到xx公司

20xx年x月x日,我们来到xx公司的第一天,这一天,我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第九届语音学员;这

一天，我参加了一个特别的开学典礼；这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙；这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来.....

早在7月7日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样的，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造102年的感动今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

第8篇: 电子商务实习总结

> 一、实习目的

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富

与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商务知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面对社会，学院于20xx年12月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商务b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商务的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商务、非特定企业电子商务。特定企业电子商务是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商务具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

> 二、实习过程

- (1) 组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。
- (2) 订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。
- (3) 网上支付；
- (4) 物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中
- (5) 售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

> 三、实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1. 双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；
2. 流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；
3. 从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提供良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过浏览店证，如淘宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过浏览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在xx月xx号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大

功能，给企业整体营销带来了的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

- 1.管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。
- 2.在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。
- 3.期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。
- 4.接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。
- 5.协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施

> 四、实习感想

工作不是很累，而且学到了很多的东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新捡起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

第9篇: 电子商务实习总结

>一、实习目的

这次实习目的有以下几点：

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、开阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业“提供廉价劳工”。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系网。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和人际关系网。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其是在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

> 二、实习时间

x年x月x日至x年x月x日

>三、实习地点

x地区

>四、实习单位和岗位

广州x服装设计有限公司((淘宝网上)x木棉天堂), 售前客服

>五、岗位工作描述

第一、灵活运用阿里旺旺、客道精灵、砖石客服、网店管家等软件, 准确快速地解答客户的疑虑。

第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。

第三、积极引导客户需求和巧妙推荐, 实现捆绑销售, 提升网店的成交率。

第四、备注客户需求, 及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。

第五、核对订单信息, 修改运费、查询订单。

>六、实习总结

三月, 我独自一人背上自己的行李, 踏上寻工作的路程, 加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市—广州。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方, 充满机会, 同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者, 他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦之旅—顶岗实习。顶岗实习跟人生一样, 充满了五味杂全, 酸甜苦辣, 不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩, 让我的实习生涯充满了希望。

第10篇: 电子商务实习总结

按照学院和系部的安排, 我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程, 收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

通过这次实习, 我基本掌握电子商务的实际应用, 了解并熟悉了B2B及B2C的流程, 懂得了三流互相配合的重要性, 收获很多。B2B电子商务是指企业与企业之间, 通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业, 其最大的特点是: 交易双方不以永久、持续交易为前提。B2C是电子商务按交易对象分类中的一种, 即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主, 主要借助于Internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet网络或其它公用信息网, 将客户的电脑终端连接至银行, 实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离, 使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间, 突破空间距离和物体媒介的限制, 足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方, 也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习中, 虽然每次都受到挫折, 但是在每一次的挫折之后我都会总结一次, 我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了, 又累又受气, 上会网玩会游戏多好玩呀!但一想到翁老师的话, 我就会给自己加油, 就会对自己说: 其实成功就离你不远了!这样, 我就以积极的心态来面对, 我不再惧怕他们, 我知道困难像弹簧, 我弱它就强

对于这一周的实习, 我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西, 重要的是过程, 如果有机会的话, 我希望下次还能进行这种类似的实习, 反正只要能学到知识就是好的!

这一周的上机操作, 我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完, 但至少每一项我都熟悉了流程, 知道具体每一步该怎么往下走, 我想着就是不小的收获, 呵呵!

这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识。这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

第11篇: 电子商务实习总结

这实训让我了解到了我们要把一个网站建好是多么的艰难，只能说，太恐怖的感觉。其实我知道电子商务网站建设这门课的有用程度很高因为上学期学的电子商务网站建设最后要交网站的时候把我累死去，原以为这学期不会有这门课了，没想到没想到、又出现在了课程表上。但虽然我的确很烦这门课程，因为我觉得我的性格完全不是做什么复杂代码的料，一作就会感到烦躁加上火，特别是反复试不出来的时候，但话又说回来，当你完工的时候，浏览着自己做的网页，心中的欣喜感还是油然而生的，呵呵，给自己多一点信心吧，虽然我还是很讨厌做网站。

目的：

通过本次实训可以加强学生对电子商务网站建设的学习，并对HTML、VBscript语言、Dreamweaver、SQLServer、SEM等知识有较深入了解，同时掌握网站规划、网页布局、网页中的层和时间轴、表单、网页中的行为、CSS、Spry、ASP动态站点设计等原理及操作。培养我们实际动手制作网页与管理网站的能力，使得我们具备网页设计与制作、网站规划与维护的实践技能，以形成良好的计算机网页制作与网站管理职业素养。本次实训能使我们能灵活运用理论和实践知识，提高我们运用网站设计工具进行网站规划与设计的能力，巩固课堂所学知识，提高教学效果与教学质量，同时培养了我们自我管理能力和交流能力、解决问题能力和设计创新的能力。这次实训将涉及到HTML、Dreamweaver、ASP、Vbscript、SEO、Flash、Photoshop、SQLServer等知识。

任务：

周一：小组分配、教师布置好题目并讲解功能要求、策划报告初稿

周二：网站策划报告完成、站点架构及主页设计

周三：网站功能设计

周四：网站主体工程完成、调试周五：课程设计及总结、项目文档上交

下面是本次学习的总结：

通过这次实训将这些知识与自己所做的网页结合在一起运用，不仅加深了印象，而且能够了解这些知识在实际中的用处和发挥出来的价值。在这次实训里，在学到新事物的同时也发现了自己的不足，比如在网页制作上的欠缺，某些小细节还是不能处理得很完美，这不是主要问题。最大的不足还是对网站的整个运营还不能总体把握与了解，毕竟自己接触的不太多，也没有去深入的去学习过，所以在面对一些困难问题时找不到好的解决方法。这是自己的不足之处，既然发现了就要试着去改变，因此在这段实训中学习的同时还要时刻反省，自我认知反馈。

有缺陷就要尝试弥补，在今后的日子里要不断学习，吸取别人的优点以此来提高自己的知识，提高自己各方面的技能水平。最后还有强调一个团队的协作精神，因为一个大的项目光靠一个人是难以完成的，所以我们需要团结、合作，发挥集体的力量去完成与实现，还有就是对自己不擅长或不了解之处要有一颗虚心向他人请教的心，不管请教老师或是询问同学，都要以一颗学习向上的心来对待。在做到这点之前，当然也是需要具备一颗敢于提出问题，向他人寻求帮助的勇气，没有这样的一份勇敢，不懂不问，到最后还是没法解决，吃亏的还是自己。实训不仅仅是实训了，除了要做一些专业相关的事，其他很多的事物也是值得发现与学习的，这样才能不断的让自己提升。

电子商务实训总结2

通过这近一个月的综合实训，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节、核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，主要

是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和SEO最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解电子商务工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献！对于电子商务和网络购物，我们从来都不陌生B2B、B2C、电子支付、网上银行等名词充斥在我们耳边，绝大多数人也都有亲身网购的经历。网络购物越来越普及，日益融入我们的日常生活。据最新数据，中国的网民数量已达4.2亿，而亚太地区的网民也有网购的习惯，因此，电子商务的前景是诱人的。虽然阿里巴巴淘宝、京东商城、当当、卓越亚马逊、拍拍、百度有啊等行业大佬们已经奠定了在电子商务领域中的垄断地位，但是，对于新兴的电子商务行业而言，永远不缺乏机会和创新。百丽、李宁等一大批传统巨头也相继加入到电商的行列中来。日益强大的互联网电子商务，正在把网购从小件、廉价商品向大宗、大件、贵重的商品过渡，网购的“大”趋势在引导着电子商务介入更多的传统领域。而汽车行业，由于其4S店的营销模式正面临运营成本过高的压力，所以也在渐渐地向网购靠拢，可以说“坐在家里，轻松购车”已经不再是梦想了。

电子商务是以因特网作为其交易的载体的，而因特网的一个重要特征就是全球连通，在因特网上没有明显的地域和国家界限，通过任何一台联网的电脑都可以访问世界任何一个角落的服务器，商家可以在因特网所到之处搜寻资源，也可以向因特网所到之处推销产品，因特网使得远距离的交易不仅成为可能，而且可以经常发生。于是，电子商务主体面对的就不仅仅是一个地区的市场，而是全球的大市场。全球性的市场不仅一改封闭的交易形式，而且期待着高度一体化的商业和法律规则。经过不断的努力修改重复调试，终于可以使网站正常打开运行，在面对如此的竞争压力之下还是付出了不少心酸。大家集思广益下使得团队意识增强。希望以后能够得到更好的发展！

第12篇: 电子商务实习总结

>一、实习目的

这次实习是学习了两年的电子商务专业后进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践，了解企业运营管理各流程，了解企业各职能的管理职能。通过了解企业电子商务运营的情况，找出所学的电子商务知识和企业实际需要的结合点，帮助企业实施电子商务战略。通过现场学习，培养自己独立分析问题和解决问题的能力，并培养自己的职业素质。

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

- 1、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学会致用；
- 2、增强自己上岗意识。企业不是学校，学校是一个学习的圣地，可以允许人犯错不断修正的，企业是要盈利的社会组织，不盈利就会被社会淘汰，每个员工都要承受着压力，把企业做好的。通过这一次的实习，可以磨练和增强我的岗位责任感。
- 3、积累工作经验。公司要培养一个人才是要成本的，所以公司招聘人才的时候，一般都会把有经验者优先录用。有了这一次的顶岗实习，可以增强我的工作能力，增强工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干，积累经验。为今后的就业铺路。
- 4、适应以后工作的生活方式。在学校里，有着学校的规章制度限制和同学朋友的真诚友谊。刚踏进复杂多彩的社会，是需要一个过渡期。通过这次实习，可以提前让我更加早地了解与体会真正进入社会后该如何生活，该如何面对工作与生活的困难，然后找出解决的方法。

5、通过实习，回校后有更加明确的目标，抓紧时间补习自己在实习中缺乏的知识，为以后的工作做好准备。

> 二、实习时间

20__-06-25到20__-7-31

> 三、实习地点

__省__市天河区小新塘小区D2梯10楼001室

> 四、实习单位和岗位

__爱购爱度电子商务有限公司，网络客服

> 五、岗位工作描述：

我是在__分公司的明星客服部，我们这里的网络客服是集售前售后于一身的，每人配置一台手提电脑和一台座机电话，每天上公司给定的53KF工作平台的客服号和一个QQ客服号。售前，耐心地向每一位顾客解说产品性能、使用办法，引导顾客购物;售后，指导顾客使用产品，消除顾客的疑惑及不满情绪。除了上客服，还有每天提交自己拿到的订单，打电话催顾客签收、催快递人员派送，偶尔还要打电话回访顾客，看看顾客使用的情况，看他有没有需要再继续订购的意愿或者是了解这款产品在市场反应如何。还有一项工作就是接电话，由于我们是官_直销，是有订购热线的，经常会有顾客打电话进来咨询我们的产品，我们要非常熟悉公司的产品才能给顾客介绍。

> 六、实习总结

1)沉着、冷静、有自信地面对面试

对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。

虽然未来的路谁也无法预料，但是只要有信心、坚定地走下去肯定能够找到的。当然，当我在网上投了大量的简历，也到实地那里面试了好多家，可还是没有有一个公司愿意要一个随时都会走人的下属，虽有失意，但最后在我的沉着、冷静、自信地面对，最后我找到了一份适合我的工作，而且与我的专业息息相关的——网络客服。

失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

2)脚踏实地，从小事做起

万事开头难，做事情是不由得你随随便便就能成功完成，必须脚踏实地地干实事，单单是凭你口花花的吹嘘自己多么能行，别人是不会认同你的，相信你的。所以，在实习当中，不要因为自己的有学历，就可以要干大事，小事就不足为之一提的感觉。必须要一步一个脚印地学习，请教别人，把一个个问题解决，把一件件事情做好。事情虽小，也要做出实效。要不，连一个打扫卫生的职位，别人也不会请你。

在这短短的一个月的实习中，也许它不是我的全部，但它却能给毕生难忘的经历，通过这次的实习，我更加明确自己的目标，无论前面的路是荆棘的还是坎坷的，我都会以积极的态度面度它，我相信我会闯出属于我自己的一片天空的。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发