

电子商务实习总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/shixi/587.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

电子商务实习总结集合15篇

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，让我们来为自己写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编精心整理的电子商务实习总结，希望对大家有所帮助。

电子商务实习总结1

通过这一段时间的具体实践的操作，我对网上开店的流程基本都熟悉了，同样也意识到要经营好一个网店并需做好推广和营销的工作，但是，提到网站运营可能很多人不理解，对网站运营的重要性也不明确，通常被忽视企业的网站运营包括很多内容，如域名的构思选择、网站宣传推广、网络营销管理、网站的完善变化、网站后期更新维护、网站的企业化操作等等，其中最重要的就是网站的推广和营销。

推广和营销就是为自己取得经济利益的必由之路，也是店铺的宣传的最重要的环节了。首先，你要受众的要求，根据马斯诺原理，我们知道我们人类的需求主要为：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现，这也是我们从低到高对这个社会的慢慢的需求趋势。所以在这个基础上，我们可以总结出关于网店顾客的需求主要落在哪几点上，如越简单的需求越容易被满足，但也越容易被复制；单纯的销售并不能给商检带来长久的合作关系等等，这些都系都是在自己的网店中经过慢慢的事件中总结出来。而且对自己以后的网店会后很好的帮助。其次，你要了解传播的条件，我们要尽可能的让每一个上网的人都能够浏览到你的页面，这是一件多么美好的事情，但是这同时也是不可能的，所以我们就要多多的学习和总结一些策略，这对于一个成功的店长来说势必不可需的。

但是网络应用正在深入，网络营销知识在普及，越来越多企业老总、管理人员意识到：一个一、两年没更新过的网站，以及一个做得精美但没有多少人知道的网站，完全是在浪费资源。“信息化”原来并非一次性投资建一个网站那么简单，更重要的工作在于网站建成后的长期更新与推广过程。

同时必须注意对网点的日常管理，这一点看似简单，其实一点都不简单，网店虽然不同于实体店，但是它也有要注意和管理的方面，往往还很多。比如留言、商品、交易。评价、纠纷、客户管理，这些都是些重要的环节，只有做好这些细节的工作才能更好的做好自己的本职工作，所谓细节决定成败，讲的就是这个道理，并且这一点也不容我们忽视。

电子商务实习总结2

实习时间：

20xx年X月X日20xx年X月X日

实习地点：

XX省中专学校

一、实习单位简介

XX省中专学校创建于1998年9月，是经XX省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。中专学校，原名计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。20xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向XX市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，计算机学校成为XX市较早的一所全日制职业高中。

20xx年，XX学校向XX省教育厅申报中等专业学校，至20xx年8月，学校正式成为经XX省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校XX省中专学校。

学校创办十年来，一直坚持专业技能与综合素质两手抓的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台名校风采栏目组、《中国企业报》、《XX日报》、《XX科技报教育周刊》、电视台、《XX日报》、网等各媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：中专学校是XX职业教育的一朵奇葩，是XX职业教育的品牌与窗口。

二、实习内容

(一)实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

(二)实习过程

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了XX学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观学校。这里老师的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇*作。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造*和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明

，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：师者，传道、授业、解惑者也。无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部主任和XX大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的ZUI初三天，主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，ZUI后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给主任看了之后，他对这三日来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论和实际情况紧密结合。在主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在ZUI短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了很多关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些FTP软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是很多，因为学校的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在主任的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

三、实习体会

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，学校的理论学习很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会的一个人最基本的的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓三人行，必有我师。我的这次寒假社会实践，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

电子商务实习总结3

从接触电子商务到了解电子商务，对其的学习已经有两年的时间了，对其也有了一定的了解。而现在的电子商务并不是简单的书上的定义，简单来说就是实现交易的电子化，它需要我们应用，了解，熟练掌握他的技术。为此根据学校的安排，我们进行了实习。

在熟人的介绍下，我走进了嘉兴中达集团有限责任公司实习。中达集团有限责任公司是一家跨行业的集团型制造企业，公司致力于锅炉压力容器用不锈钢无缝钢管和金属功能材料(包括各类精密合金)的研发与制造。公司被指定为全国锅炉压力容器标准化委员会热交换器用不锈钢无缝钢管技术标准制定单位，产品远销俄罗斯，德国等其他国家。而网络便成了销售以及材料采购的主要途径，因此BtoB电子商务模式在企业里表现的淋漓尽致，为企业带来了丰厚的利润。

所以采购部成了我实习的部门，采购部人员很少，这也是电子商务模式为企业节省大量的人力，资金。我的实习为期两个星期，在师傅的带领下，我参观了企业，对企业有了一个初步的了解，接下来的主要工作就是了解企业的电子商务模式运转的基本流程以及怎样利用网络洽谈生意。当然这些也只是做一个初步的了解，看着公司安排给我的师傅怎样操作，向他学习在学校里学不到的东西。

第一周的主要工作就是了解电子商务模式运转的基本流程。该公司主要是企业与企业之间的运转模式，首先要了解的事如何采购，了解采购步骤和采购流程。其次是把理论知识运用到实践，运用到公司与其他公司的合作中。下面就我自己的实际经验介绍一下采购流程，电子商务模式在本公司的运用。

1采购计划

采购员应根据请购单和公司生产计划、销售计划制订采购计划，应有全局观念。

2供应商的选择和考核

根据师傅的介绍供应商的选择要注意以下两点：

a、如何选定最适当的供应商，是采购部门最重要的职责之一。一般而言，供应商的家数愈多，选择最适当供应商的机会就愈大。因此，如何扩大寻找供应商的来源，便是采购人员相当重要的课题。寻找供应商，可以通过网络、杂志、以及杂志和同行业介绍来寻找。

b、对供应商的考核也很重要，一般从经营情况、供应能力、技术能力、品质能力等方面评定，并定期从质量、运货、价格、逾期率、是否配合等方面综合打分。

3、询价、比价、议价

4、合同的签订

买卖双方经过询价、报价、议价、比价及其它过程，最后双方签订有关协议，合约即告成立。采购合同的签订要根据采购商品的要求、供应商的情况、企业本身的管理要求、采购方针等要求的不同而各不相同。需确定付款条件、货运方式、售后服务等情况。

5、交货验收

交货验收为采购作业中最为重要的一环。采购员必须确定货物品种、数量、质量、交货期的正确无误。

6、质检

货物质检合格则入库，不合格的，需安排补救和退货。

7、财务结算

货物入库后，财务结算。整个步骤大致就是这么几步，虽然很简单，而且企业特定的BtoB电子商务又给我们的工作带来极大的方便，减少了供应商的选择。第一周结合过去的交易记录，在师傅的指导下，学习同事的工作方法，自己一步步慢慢的摸索，对该公司的电子商务模式做了一些简单初步的了解。

第二周根据公司的安排，主要工作是把理论运用到实践中，恰好公司有一个与俄罗斯某公司的采购订单，中达公司与该公司是一个长期合作的公司，所以减少了寻找供应商这个步骤，接下来就是询价，议价，比价上，由于这批钢材是一批优质钢材，俄罗斯公司提出的价格在同行中高出了好多，如果就这样接受，公司将会减少利润，所以与其商谈，达成理想的价格便成了我们采购人员的职责。由于这是一批几百万的大生意，进行洽谈的责任就落到了采购部总负责人身上了。这个过程虽然没有亲眼目睹，也不是很清楚具体的内容，但是师傅介绍，主要通过电子邮件和电视视频进行洽谈，最终双方达成了一致意见，签订了一系列有关协议，确定了送货方式，付款条件，售后服务等问情况，合同即告成立。

合同成立之后，我们公司通过网上银行预先支付了一部分定金，接下来就是等货物的到来。几天之后，购买的货物准时到了，我们对其进行了验收，确定了货物品种、数量、质量，质检合格的入库。入库完毕后，最后一步就是财务结算，我们公司把剩下的资金汇到对方指定的银行帐上，通过网上银行把钱准时汇过去。最后出于礼貌，我们通过电子邮件祝贺我们合作愉快，希望下次能够继续合作，并且能够经常保持联系，以维系两公司之间的友谊!师傅说这步往往被许多公司忽略，但是却是很重要的一步，是维持长期合作关系的重要环节。

从洽谈到合同签订成立，再到验货，入库，财务结算大约要经历十几天，整个过程虽然简单，但是要注意细节，千万不能粗心，一点都不能出错。这个过程虽然没有真实经历，但是师傅的讲解和同事的介绍，还有公司真实案例的参与，我对公司以及公司的电子商务模式有了一个初步的了解。

通过这十几天的实习，虽然时间短暂，但是我学到了很多，对BtoB电子商务模式有了一个更加深切的认识。下面先阐述一下我对B2B的认识: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。它分为特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

(4)缩短企业生产周期。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。

当然其他还有好多的优势，但是也存在着一定的弱势，电子商务在中国的企业还不是很完善，电子商务方面的人才还是很缺乏，需要我们年轻一代去发展。十几天的实习让我长大了不少，不但充实了专业知识，而且增加了社会经验，为我以后的工作打下了很好的基础。在工作中，我慢慢的喜欢上了电子商务，从中我找到了许多乐趣，我相信，凭着我对这个工作的这份热情，我会学得更好，走得更远!

电子商务实习总结4

一、实习目的

通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，

培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力 and 创新能力。

1、提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2、培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3、培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年x月x日到20xx年x月x日

三、实习地点

省市区工业区鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：市xx鞋业有限公司

岗位：电子商务部——美工

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我印象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好；如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做淘宝商城，也有做C店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后服务，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现

出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个一个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。先申请几个QQ，在qq空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上qq空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

- 1、传递价值
- 2、微博个性化
- 3、连续发布
- 4、强化互动性
- 5、系统性布局
- 6、准确定位
- 7、提高企业博客专业化水平
- 8、有效控制
- 9、注重方法与技巧
- 10、模式创新。

除此之外我们还可以利用微博推广，微博推广也要注意以下六个关键：

- 1、不要只看不评，转发也要写评论
- 2、评论要有特色，引起共鸣
- 3、微博也要讲究可信度

- 4、发布关于企业的微博故事化
- 5、不断更新，坚持发布新内容
- 6、做好互动，参与一些话题，如：

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而C店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

- 1、装修网店，可以根据不同时期（如：季节变化、节假日），不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。
- 2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。
- 3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。好的就是：每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。然而经理给我一个差评就是，工作上“问题”少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

经验和教训：

- 1、要善于学习。面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。只有提高自己的学习能力才能在竞争激烈的社会中比别人学得快、学得好，才能让自己更快的适应任何一份工作。
- 2、提高人际交往能力。在一个地方工作，每一个人都有自己的思想和个性，跟他们处理好关系则需要很多技巧，有好的人际关系为你日后的工作提供便利，还有要学会待人接物，人与人之间的相处是一门很大的学问，我们踏入社会，该怎么待人接物？处人处事？这个我们只能一边学一边做。
- 3、掌握专业知识很重要。在学校接受理论教育，在社会就要实践，不能掉以轻心的认为自己学到的东西足以应付企业的需求，在企业中并没有想象中的容易，要严格要求自己熟练掌握好专业知识技能，并与实际相结合。缺乏专业知识技能，很快就会被社会淘汰掉，所以，要珍惜在学校学习时光，好好利用学校给我们的资源。
- 4、要善于自我总结。孔子说：“人非圣贤，孰能无过？过而改之，善莫大焉。”这说明了自我总结、改过的重要性。总结是一面镜子，没有总结就没有进步，通过总结可以全面剖析自身存在的问题，从中找出经验，完善自我。

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还

要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

电子商务实习总结5

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解电商，而且学到了许多网络知识和人生道理，总之学到了许多东西。有了自己的博客懂得了网页相似度的解决方法和SEO的优化等等。

中国网民已经超过1亿，当然还远远比不上美国的2亿多网民。但是，30岁以下的网民群体，中国已经超过美国，成为全球第一。也就是说，下一代网民群体已经是全球第一。更重要的是，中国网民只有8%，而美国已经超过70%，接近饱和，所以，互联网的未来当然在中国。国际资本对中国概念的疯狂是理所当然的。

当然，这次百度上市，与其说是百度太疯狂，不如说是美国人疯狂。“中国”再火热，也至于如此疯狂；百度再好，也不至于如此疯狂；李彦宏再有魅力，也不至于如此疯狂：交易中百度股价一度增长高达440%，成为美国上市当日收益最多的10大股票之一；也成为自1999年以来在上市当日收益最多的公司；百度也是所有在美上市的外国企业之中上市首日的表现。

以前我对电商专业虽有了解，但那些只是皮毛。我以前同学问我什么是电子商务？电子商务就是阿里巴巴嘛！通过这两周的专业实习，我对电子商务有了更进一步的了解：电子商务是以网络为基础的全新的商业运作模式，它改变了以前商业运作的地域。时间。场地等不利条件的限制，提高了效率降低了成本提高了企业的竞争能力。它的基本要素有：网上市场。客户。网上银行。认证中心。物流配送。网络。而网络是其中各要素的枢纽。通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多。下面先阐述一下我对B2B的认识：

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，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在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，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。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。与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时间问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次电子商务的实习，对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有

了更为深刻的理解。这次实习下来，我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，IT技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实习所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

电子商务实习总结6

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

一、综述

自XX年XX月XX日起。作为旅游英语专业的专业实训课便随之——拉开帷幕，直到XX日双选会的来临才会结束。之所以要进行专业实训课无外乎是想要我们做好顶岗实习前的训导准备。都说三百六十行，行行出状元。要想在各行各业出人头地的前提出了对职业拥有莫大的热情外还必须懂得其中运作的规矩。其实这也是我们在校接受教导的最后一次机会了。可以说每天安排的科学而合理的实训课程避免了我们在等待双选会期间虚度光阴。而且每堂实训课都是有针对性的进行的，所以对于我们每个人来说是有百利而无一害。

二、主体

为了让大家更深刻的体会有关导游这门行业，XX日那天一大早我们全班就随着班车踏上了去XX的旅途。并花了两天时间分别游玩了XX的XX园和XX园。当然我们是带着任务去玩的，除了聘请个导游姐姐的讲解外，我们每个人都必须亲自再走一遍景区并讲导游词给老师和同学们听作为考核的方式。还值得一提的是我们有幸应邀到该地珠宝行进行参访，负责人很热心的请出了我们上一届的学姐为我们解说这里的大概行情。放眼望去直觉店里的珠宝首饰琳琅满目不失让人挑花了眼。幸好有热心的服务员在一旁为我们指点着迷津。接下来负责人还带领着我们在售茶区入座畅谈，比品茶更有趣的是他们毫不吝啬的向我们解剖了他们所认为的导游。此番言谈的确令我们增进了不少有关导游这门职业的别样见解。

除此之外，让我难以忘怀的课程当属XX老师上的有关服务方面的礼仪礼节课。她的课素来倍受青睐，这次也不例外。她一点也不浮夸，所以教授的都是些特实际而实用的知识。最主要的是她愿意让我们当场运用所学的知识。瞧，我们最后是在女生化着美美的妆容和男生打着美美的领带中愉快的结束这门实训课的。与此同时，我也时刻没有忘记XX老师不辞辛劳的教我们有关导游业务方面的知识，特别是接待服务方面的细节问题正是有了他的提点才让我们更深入的了解到想当一名合格的导游那是相当的不容易啊。

XX日这天也是充实的一天，我们荣幸邀请到了旅行社的经理来为我们上实训课，她的确是见多识广之人。课间言词展现的都是她在实际带团中所遭遇到的各种问题和需要注意的地方，哪怕是遇有游客食物中毒也能处理的四平八稳。果真彰显了果断干练和沉着冷静的优良品质。我便不经在反思若是换做是自己遭遇此类种种问题是否能够像她一样胜任的游刃有余。

三、总结

俗话说“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”在短暂的实训过程中，当面对老师一些假设性的提问时总让我深深的感觉到自己在实际运用中的专业知识的匮乏，再思及以后的工作中难免遇到此种困难，便让我感到十分的难过。本以为自己在学校学的不错，一旦接触到实际，才发现书到用时方恨少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。可见，注重理论联系实际的学习方法当真是学习的不二法门。最后，很感谢学校能够提供这样难得的学习机会让我们提前意识到自己有诸多的不足，好为顶岗实习之日的应战做好最充分的准备。

电子商务实习总结7

在互联网飞速发展的今天，互联网成为人们快速获取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在互联网应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的“智能成分”，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段(如语音输入、手写输入)外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的互联网在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像互联网一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与互联网相连，使之成为一个全球范围的计算机互连网络。人们可以通过互联网与世界各地的其它用户自由地进行通信，可从互联网中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，互联网大大缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。“网络就是计算机”的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

一、实习过程遇到的困难

(一)为了以后我们能够在工作中顺利做事，老师辛苦的找来实习项目，这是一个建设门户网站的项目项目名称是“365家园生活网”，网站分为近三十个板块，然后我们可以选择那些没有完成的项目来做，我们组选的是“办事指南”这一块。由于不经常接触办事指南的内容，范围比较广而且内容有有多而杂，所以给我们的搜集带来很大的困难。

(二)在建设网站之前我们必须先要把我们的网站策划方案拿出来，所以实习的前两天我们一直在讨论关于网站策划的问题。讨论到网站主题色、网页布局、栏目分类等一些问题时大家都有不同的意见，所以我们是经过自信分析才决定下来网站的一些问题。

(三)在网站的建设当中大家会遇到一些想象不到的问题，例如：用ps技术美化图片文字时遇到的技术问题，用flash做出来的动态广告不是我们想要达到的效果，有时网页之间链接不上……，遇到这些技术上的问题

(四)原本以为采集信息是一件比较容易的工作，可是要搜集一些与题材切实可行的信息还是需要下一些功夫进行筛选的，所选的内容既要与民生相联系，又要贴切百姓生活，要把大家常遇到的问题和经常谈到的热点话题全都涉及到。所以工作量较大。

二、如何解决问题：

在遇到这些问题是我们都感觉太累太复杂了，所以也有想过放弃，想过只不过是一个作业，想办法完成就可以了。可是再看看我们为了这份作业忙了这么些日子也应该要一些更多的收获，这才在老师和同学的帮助下完成了此次实习任务。

在实习的过程中我们也体会到了，不应该为完成作业而去做作业，应该把它当做自己的工作，自己有义务去完成它，在完成工作的过程中真真正正的学到一些东西，才是最主要的。

实习心得：经过为期两周的专业实习，令我更深一步的了解和学习了网站设计。在实习当中我们进行分工作业，大家团结起来一起完成实习任务。实习当中我们的意见产生过分歧，制作当中遇到过技术上的问题，可是大家共同面对困难，一起解决问题，所以我们要相信团队的力量啊。

我们组做的是“365家园生活网”中的办事指南这个板块，刚开始接到任务时就感觉这个板块不好做，因为大家对办事这块不太了解，而且这一块要涉及到各个方面的内容，范围比较广，收集内容时工作量较大。特别是有一个便民

提示，要收集到大家生活中的热点话题，然后在解决问题，任务量比较大。所以刚开始大家都摸不着头绪，后来大家一起讨论，在老师的帮助下完成了任务。所以在实习中能学到很多课外知识，对这段时间的学习我收获很多，体会最深的就是大家讨论问题时，各抒己见，然后再分析问题得出结果，有时因为一个问题大家花上一天的时间讨论，不放弃的精神啊。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我

们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

最后，让我们再一次感谢老师给我们这次实习的机会，让我们在实习当中体会到了工作的感受，感谢老师对我们的培养与教导，谢谢!

电子商务实习总结8

时间总是过得很快，不知不觉中一个月的实习生活就过去了，在这个月里我学会了很多课堂上学不到的知识，学会了理论联系实际。通过这次实习我对电子商务也有了更为详尽而深刻的了解，也对这几年大学里所学知识的进行了巩固与运用，也发现了实际工作与书本理论是有一定差异的，并且实行起来并没有想象中的那么简单。比如网络营销，工作中不局限于书本，方式比较灵活多变，可以在论坛刷评

论，也可以像病毒一样发信息、邮件，虽然有些方法会令人反感，但是确实也会起到一定的作用。虽然我们在学校已经学过关于电子商务、市场营销、管理学的课程，但是在这次实习中涉及到这些方面的问题，我仍然显得有些不知所措，但是通过努力学习我渐渐的完善了自己，也从中体会到了理论结合实际的重要性。所以，理论是实践的基础，理论也来源于实践,实践出真知，理论结合实践，才能发挥出最大潜力，才能更有利于我们的工作。

实习期间我也学会了要耐心、细心，小事也要乐观积极的去完成。比如，和客户交谈一定要有耐心，不要因为客户问得很多很繁琐就生气，也不要因为同事要你做一些琐事，心里就不舒服，或许同事们认为你是新手，要从小事学起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。通过交流，我发现很多同学对实习期间的工作并不满意，他们觉得做的都是很琐碎的事情，很难提高个人能力，认为得不到充分锻炼机会，认为企业把自己当成打杂的，接触不到实际工作。但是仔细想想的话，在这些“杂活”的历练中也是能得到锻炼的，包括电话接待能力、沟通协调能力和研究分析能力、整理归纳能力，计算机运用能力、语言表达能力和外语水平等。不积跬步无以至千里，不积小流无以成江河，所以以后我们正式工作时一定要细心、耐心地做好每一件事。

此外，实习期间我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互工作、相互交流、相互促进。在公司我做到了遵守公司纪律和单位规章制度，向他人虚心求教，和别人和睦相处，因为我知道只有和老员工深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。作为一个大学生，为了成为一个优秀的人才，我们必须虚心请教，不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，为社会创造价值。通过一个月的实习，我更加相信电子商务的未来是光明的，我们要为电子商务的更加繁荣而努力奋斗。

电子商务实习总结9

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。20xx年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，PS技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、VK论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己

的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业绩效。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工

作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们将学生看待。公司在这个期间一般不会给我们

什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

电子商务实习总结10

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程当中总觉那些东西在学校见过，但却已经忘了，擦肩而过。想起这，真的得感谢在学校期间学的那些本专业的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程当中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时候，一个问题还得重复很多遍，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却已走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时也会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，

心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时候，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时候是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

电子商务实习总结11

B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Inter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，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在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，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。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最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。

信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Inter信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。

首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Inter发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Inter上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用Inter，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Inter，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。

企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Inter可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。

一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时/天无间断运作，增加了商机。

传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Inter的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

电子商务实习总结12

在这三个月中，我学到很多东西，但也犯了不少错，通过这三个月的学习，我明白了并深刻体会到做报关必须要认真仔细，任何一个小小的失误都会给公司带来很大的损失，给同事添很大的麻烦，而我在这一点上是有很大的不足。我深深明白，如果不改正，这些缺点将会成为我人生路上永远的绊脚石，也决不可能做好报关这一行。其实不只是做报关，做任何事情都需要严谨，以后我要更加认真的学习，改正自己的缺点，在困难中磨练意志，在挫折中勇往直前，在一日三省吾身中成长，变的更好，力争做个出色的员工！

一、实习结果:

通过近一个月的教学实习，所教学的班级学生基本理解和掌握了跨越式跳高。在教育教学中，运用先进的教育理念和科学的教学方法，努力培养学生的合作和竞争意识，选择的教学方法能激发学生的学习兴趣 and 促进学生的思维活动，能注意因材施教、因人施教，有效的调动了学生学习的主动性，使学生在课堂上逐步养成了认真学习的良好习惯，让每一位学生都能够在“乐”中练，在练习“乐”，课堂气氛充满活力，有效地提高了课堂教学质量。我在五年级学生调查中，几乎人人都能做到从情感上、行动上主动参与教学活动，做到人人参与活动，人人健康发展。

二、实习体会：

在体育教学中，有意识地融入德育教育，不仅能锻炼学生的意志，更重要的是培养学生的爱国主义和集体主义精神，培养学生服从组织遵守纪律，诚实、机智、积极进去的心理品德。通过教学实践，为此，我在教学，“跨越式跳高”主要从以下几个方面进行探索的，并受到了良好的效果下面就围绕这个问题谈谈我自己的一些浅薄的看法。

1、用高尚的精神去塑造学生

教师的言行直接影响和感染着学生。作为教师必须加强自身修养，提高自身素质具备一种奋发向上，积极进取的敬业精神，教师良好的言谈举止，会给学生树立一个好的形象，再加上教师规范的动作手势，行走坐卧、外在仪表和丰富内涵，是学生在潜移默化中受到熏陶，模仿中审视自己，从而得到全面教育。

我在杂志上看到这么一节课。自己就拿来上了一下效果很好。我是这样上的：上课之前我知道这个班学生特喜欢比赛，我借此给学生门提了个问题：“同学们，你们喜欢我们的省会吗？你们喜欢比赛吗？好那我就带你们去参加比赛吧，为了班级能在比赛中获得好成绩，从现在开始起我们大家就要认真学习技术动作，把握好机会，胜利是属于你们的，我相信你们有信心夺取最后得胜利，对不对？这时我出示了今天这一节课的教学内容，我按照设计好的教学方法，逐步引导，让学生在“乐”中练，在练习“乐”，课堂气氛充满活力，有效地提高了课堂教学质量。顺利完成教学任务，效果很好。鼓励学生，使体育教学生动有趣。一位学生说：“老师，象这样的体育课我们可喜欢了。

2、用正确的方法去引导学生

体育教学中，教师最能影响学生的是简明扼要的讲解，正确无误的示范和行之有效的辅导，让学生对此内容产生浓厚的兴趣。在练习中学生，学生不敢做的动作，由教师示范，学生不会做的动作，教师应手把手教。教师要用自己健康的体魄，良好的专业素质去影响引导学生热爱体育运动。

例如我在跨越式跳高教学时这样安排的，第一个练习，用激励的口号代替传统的“一二一”口号，在跨越式跳高练习前热身活动中，我用激励口号鼓励学生，我自信，我成功、我参与、我自豪、我勇敢，练习跨越式跳高我能行！然后要求学生自主练习跨越式跳高过竿动作，几次后通过体会去考虑。a如何才能保证练习时的安全？b练习跨越式跳高能使身体哪些部位得到锻炼？得到的答案是：对于安全，大部分学生回答是按跨越式跳高动作要领去做；对于锻炼的好处有的学生回答可以锻炼下肢的力量，有的学生说可以锻炼自己的胆量，有的学生回答好玩，有的学生回答可以锻炼自己的身体，学生回答几乎包含了练习的意义。教师及时加以指导，经常练习可以使人下肢更有力，关节更灵活，可以使人勇敢，但练习时注意安全，注意自我保护。

第二个练习，我设计几组不同高度的跳高架，让学生自己选择高度练习，并提出问题：当别人跳不过去时你该怎么办？多数学生回答我们要帮助他，教师马上提出保护与帮助的方法，练习中发扬互助精神。不管在哪组上练习，我总是用鼓励性的语言对学生进行鼓励和指导，尤其是对学习上有困难的学生，几次练习后学生逐渐向有难度的跳高架靠拢。

3、用师生间良好情感去感染学生

在体育教学中，向学生进行思想道德教育，关键在于教师的言传身教，而身教更胜于言传，体育教师的工作性质决定了大部分时间在室外，和学生的直接接触最多。我们不论刮风下雨，还是严寒酷暑都带领学生去完成身体锻炼任务。在这种艰苦的环境中教师的影响是最大的。酷暑中，我们所站的位置是面对太阳；寒风中我们所站的位置是面对风口……这种无形的教育方式，化为浓浓的师生情感和对美好事物的判断，使学生在潜移默化中受到教育，从而提高学生对美好事物的追求。

4、用祖国的召唤去鼓舞学生

青少年都有向往美好未来的愿望，都有为祖国贡献自己青春的使命感，都想有健康的体魄和良好体育技能。在道德理想与专业学习中，帮助学生树立只有身体好，将来才能更好地为祖国工作的思想，在各种规章制度的约束下，使学生锻炼身体成为自觉的行动，并使这种自觉行动体现在体育课的学习和锻炼中。

电子商务实习总结13

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识：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，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型

总体流程是：

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识：

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，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在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，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。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最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天

、一天24小时不间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

拿我们的系统来说，主要包括edi中心，银行，生产者，物流中心和商场。

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通讯技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

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。企业银行界面包含三大功能：

在线转账

企业存款查询

企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以edi报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。

在实习的这段时间，我不仅熟悉了电子商务的一些基本程序，而且提升了自己的业务技能，为我毕业后参加工作积淀了一定的社会经验。

一、实习目的

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、公司概况

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区,专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ATI和NVIDIA各系列显卡.公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市aaa级信用单位”等荣誉称号。

三、实习内容

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

电子商务实习总结14

一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。

第一、做人要实事求是，切忌夸大

无论是在虚拟的网购当中，还是在我们真真实实的世界中。我们都是要实事求是，切忌隐瞒自己的不足。网购与实体不一样，我们呈现给客人的仅仅是产品的图片、宝贝描述、或者是硬邦邦的文字，但是客人仍然可能无法更进一步获得更为全面的信息量和感观上的“认知”，我们要做就是，让客户相信我们，而让客户相信我们的最基本的就是，我们自己要实事求是，切忌夸大。生活也是一样，记住，我们要做真实的自己。

第二、永远保持着一颗热情的心和积极乐观向上的心态

无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”！关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。

第四、我们要学会忍耐和总结。

冷静、忍耐、平和的心态，努力把“大事化小、小事化了”，有促和谐的“耐心”！作为客服，我们面对的是全国各个不同地方的不同生活习惯的客人，所以更多的冷静、忍耐、平和的心态就显的尤为重要。我们要学会总结，总结遇到的问题，总结经验、总结技巧。因为只有总结，我们才会有进步。

第五、学会自我管理，量化自己的目标

在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

实习后计划

明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

最后，等自己一切工作准备就绪，我要想我的梦想一步一步的推进，慢慢地转向推广。梦想还是需要自己去坚持，去实现的。

电子商务实习总结15

考试结束后，我们面临着长达两周左右的实习，现在实习已经接近尾声，想到过去实习的种种，感觉自己这次实习还是有所收获的。

本次实习，我们一共要经历这样几个时期，首先是每个人都需要完成的相关知识查询与了解，其次就是淘宝销售的可行性分析，接着是淘宝开店实践，然后是最繁琐的上机练习和模拟操作，最后就是撰写实习总结报告。

了解了这个实习的基本步骤，我就开始进入实习状态，怎么开始呢？当然是去图书馆查询资料喽。

我早早地来到图书馆，将自己要了解的问题誊写在一张纸上，然后就去图书馆电子商务区找书了。不找还真不知道，原来电子商务的书那么多，那么杂，我一开始真不知道找哪些书，于是只能一堆一堆搬，然后就是不断查询目录，从每本书里摘取自己需要的内容，浓缩成自己的理解，这样来来往往，啊，几趟下来真累啊，但是我还是坚持阅览了不少书籍，想想，这些书看看，也没有啥坏处。我一直搜寻到晚上才结束了这次图书馆之旅，经过我的努力还真解决了不少问题，积累了不少知识。

第二天，我没有再去图书馆，可能真的受不了这个读书的压力，我开始求助于网络，这的确快了很多，百度这个东西找点东西还是挺快的，不一会，所有剩下的该知道的都已经知道了，也就是说，我已经完成了第一阶段的艰巨任务。

现在我面临的就是一个陌生的话题，可行性分析，完全不知如何操作。我只能借助网络开始了解可行性分析的研究方法步骤，初步了解后，我们根据眼镜销售这个课题进行了可行性分析，通过对其他案例的借鉴，我们还是完成了这个可行性分析的阶段。我感觉又向成功迈进了一步，享受着成功的喜悦。

经历了可行性分析，我们接下来就步入了C2C的淘宝销售阶段，首先是买家任务，我们大家对淘宝购物应该比较熟悉，所以这个任务比较方便完成，但是作为消费者，我们在网上购物的时候，还是有很多细节要注意的，我们通过这次实习，就能增强自我保护意识。我们做完了买家任务，接下来就是卖家任务，我们通过一系列系统认证，开设了自己的网店，网店里卖的是各式各样的眼镜，对于开设网店这块，我想大家还是相对陌生的，这次实习正好给我们一个接触的机会。开设好网店，并不代表我们就完成了任务，对于店铺的装修和宣传，也是我们每一个人需要学习的。在这个阶段，我们学习到了淘宝开店的不少知识，在这样一个面前，也考验了我们的耐心和团队能力。在我们小组的努力下，这个C2C的淘宝销售实习，也已经被我们轻松拿下，这让我们对后来的实习充满信心。

结束了淘宝那一阶段，进入了我认为最扰人的阶段，上机练习和模拟B2C阶段，我们起初去上机，前几天，我们只是得到了几个练习，这些练习涉及一些案例，我们通过回答这些案例的问题，也丰富了自己的常识。这些练习回答是没有时间设置的，同时也是对别人公开的，我们的回答，别人可以作评价，当然我们也可以对别人的问题进行评价，这种相互交流的练习只是一个前奏。

我们轻松完成了三个这种练习，接下来才是我们的艰难时刻。老师给了我们一个软件系统，我们要通过这个软件模拟操作B2C的过程。起初我们不以为然，随便注册点信息，结果越往后做，越发现信息十分矛盾，无法再继续下去，我们很后悔。看到别人的进度，我们很无奈，但是我们没有放弃，一直在努力弥补过失。面对这种挫折，我们虚心求教，小组内部团结合作，努力寻找错误，积极改正，在众人的不懈努力下，我们最终赶上了进度，完成了这项实践任务，这些实践过程，让我们了解了B2C的具体步骤，丰富了我们的知识，增强了我们的实践能力，我们完成了这些，距离成功的彼岸只有一步之遥，接下来便是总结报告了。

历经两周的实习，我们都有了不小的收获，但是我感觉在大学里生活无忧无虑，空有理论的基础，没有实践的经验 and 能力，这对于我们这些大学生是致命的。我们每一个人都应该努力创造或寻找机会，不断去将理论运用于实践之中，丰富自己的阅历，为自己的未来打下坚实基础。学校组织的这次实习，尽管能够有一定作用，但还远远不够。未来是属于我们自己的，我们应该自己去迎接社会生活的风风雨雨，在磨难中成长！

更多实习总结 请访问 <https://xiaorob.com/shixi/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发