

# 电子商务专业实习报告 15 篇

## 电子商务专业实习报告 1

### 一、实习目的与意义

#### 一、实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实习能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

#### 二、实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实习能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

## 二、实习时间与地点

实习时间：20——年5月5日至6日

实习地点：——客车

————路桥重工有限公司

————信息技术有限公司

## 三、————路桥重工有限公司实习情况

公司基本情况：

路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于——国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中 08 年国内销售额突破 2.3 亿元，出口创汇达 3.7 亿。自 1987 年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。——工 X——市上街机械装备工业园是 X——路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积 70000 余平方米，计划投资 2.1 亿元，一期工程将于 20x——年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获 6 项国家专利，在国内外刊物上发表 30 余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

实习的具体内容：下午我们驱车来到——重工，车程很短我们很快就到了目的地，——重工给我的印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于——重工的 VCR 让我们对——重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了——重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、开发语言等专业知识，使理论和实习相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的——工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了一一重工，这次参观真的是我们受益良多。

实习中资料的收集与总结：

### 1、——重工与电子商务

——重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于——重工来说搜索引擎广告占有所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给——

重工带来的效益占其销售额的 60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的——重工。

## 2、企业对电子商务专业同学的要求

①现今的络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力，文字编辑能力，创新的意思以及不断学习的能力。③制作技能及优化技能，同时做推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的制作及 SEO 推广能力。

## 3、从与——重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说——重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。——团队也有着一股很强的凝聚力，——重工很期待你接下来的脚步。

#### 四、————信息技术有限公司实习情况

公司基本情况：

————信息技术有限公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集建设、络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性络服务公司，致力于为用户提供一站式的络服务。历时五年，——已经成长为——互联行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广——地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到 400 多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家——经济技术开发区，并在——和——等地市设立了分公司，公

司的客户遍及——省各个行业和地区，比如————少林寺、  
——省武警总队、——面粉、——食品、——食品、——  
集团、——餐饮加盟、——加盟等等。

公司总部设在——市——路大石桥 SOHO 广场 12 层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在——，——，——，——等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，

## 电子商务专业实习报告 2

实习单位 掌坤电子有限公司

实习时间 20\_\_ .07 -20\_\_ .06

实习内容 电子商务

专 业 应用英语

班 级 \_\_

学 号 \_\_

姓 名 \_\_

指导教师 赵欣

一、前言：

很感谢荣幸有机会到浙江省义乌市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考了一些对策。此次活动意义重大，为我们进一步深化专业知识及业务流程打下基础。这次的实践时间虽然很短，但在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

## **二、实习目的：**

通过企业认识实习，调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等，培养感性认识，为学好专业课打好基础。

## **三、实习时间：**

20\_\_ .07 至今

## **四、实习地点：**

浙江省义乌市国际商贸城，中国义乌国际商贸城是中国小商品城顺应市场国际化发展需要而建造的现代化批发市场。一期工程投资 6 亿多元，于\_\_年 9 月 28 日建成并投入使用。该工程占地 420 亩、建筑面积 34 万平方米，设主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，共有 9000 多个商位 1 万多户经营户。

国际商贸城一期市场经营工艺品、饰品、玩具和花类四大行业商品，日客流量达 4 万多人次，商品销往 140 多个国家和地区，90%以上商位承接外贸业务，外贸出口占 60%以上。

国际商贸城是浙江省旅游局指定的购物旅游定点单位，被省工商局授予为全省首个五星级市场称号。

## **五、实习内容：**

一个偶然的机会有来到了浙江义乌有名的国际商贸城，应聘的工作跟我的实际专业并不对口，起初是对掌坤电子有限公司的基本情况进行了了解，后来我从事的是电子商务，刚开始对业务都不熟悉，每天都是对着电脑跟客户聊天，让他们了解我们的产品，这时候就需要注意跟客户聊天时说话的语气，还考验了做生意的头脑，很多时候还要做对账单，所以工作起来很吃力，但是在老板和同事的关心和教导下我慢慢开窍了因为这是一个国际化的商贸城，所以时常会有外国客户光顾，有美国的、韩国的、日本的、阿富汗的、非洲的不得不说，来到这里我的英语口语也得到了很大的提高。在大学的时候，我们几乎很少跟外教对话，因为没有信心，又加上畏惧心理，所以自己的口语就没有得到很大的提高，来到这里之后环境让你容不得胆怯，其实真正跟外国人对话也不是很困难，只要克服了自己的心理压力，一定不要紧张，那样的话就你能流利的跟老外交谈，同时又提升了在老板心中的地位，这一点让我感到很欣慰在义乌有一个惯例，就是每年都会举行一次大型的义乌小商品博览会，由于我是这里唯一一个学英语的，所以老板就把这个重任交给了我，义博会举行了5天，这5天中让我获益匪浅，跟老外交谈的过程中让我感觉到文化知识的可贵，也激发了我继续学习的动力。几个月的实习活动，我们听取了有关电子产品的历史与发展、有关其市场营销、技术生产、人力资源管理等方面的介绍，还参观了各个生产车间，对生产过程产生了感性的认识。

## 1、公司简介

公司(原名:张昆/个体工商户),成立于1995年,是一家专业生产销售各种多功能激光笔,led 钥匙扣,激光钥匙扣,闪光手电筒,打火机电筒,多功能书灯,闪光棒,闪光风扇,投影灯,触电产品,usb 产品,从事生产制作多年,经验丰富,产品款式新颖,并可来样定做.产品畅销全国各省市,并远销欧美,中东,东南亚,欧美等国家和地区.

## 2、主要产品

热销新产品(19) 红光激光笔(73) 绿光激光笔(31) 电子烟(12) led 手电筒,激光钥匙扣(56) 热卖产品(21) 舞台灯(3) 会发声音的动物钥匙圈(1) 遥控翻页笔(2) 其他广告促销礼品(11) 激光卡

## 3、发展前景与对策

创新是一个民族的灵魂。对于企业而言，创新也是极为关键的。一个企业是否得以生存，在于它是否不断把握市场变化，不断改变以适应，通过技术创新、管理创新来创造新的生机和活力。掌坤电子虽然在自身研究开发上受到了诸多方面的限制，但提高自身的研究与开发能力仍为其努力的主要方面。

同时，树立良好的市场观、全局观也是极为重要的。把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。市场营销是现代企业必须具备的重要职能，在很大程度上决定着企业的生存和发展，只有通过有效的市场营销活动，才能确立自己在市场竞争中的优势地位。所以。激光类产品应该做到市场规划与市场调查。生产适销对路的商品。

除此之外还要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样千军万马中，取上将首级，也不在于他像张良一样运筹帷幄，决胜千里之外，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现三留人，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的。

## 六、感受与体会

通过此次实习，虽然时间不长，但是还是一定程度的达到了本次实习的目的，也使本次实习更加的有意义。我们对市场营销、企业管理方面有了一个感性的认识。时间虽然短暂，但这天里我们学到了很多课本上学不到的东西。在实践中，我们的认识能力与创造能力得到了提高，通过实践学习，我们丰富了视野，也进一步提高了自己的观察能力和思考能力，为我们今后的学习和生活带来了很大的帮助，同时，借此机会，我们也对浙江本土的企

业有了一个较为深刻的认识，这对我们今后的就业也提供了一些指导与帮助。总之，在这次营销认识实践中，我们得到了很多，也成长了很多。

### **实习单位意见：**

该员工工作认真负责，有上进心，做事情仔细认真，能独立完成所交代的工作，如果经验再充足一些相信会做的更好，望继续努力！

### **电子商务专业实习报告 3**

我是一名学习 20\_\_级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年 x 月 x 日至 x 月 x 日很有幸被\_\_公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

\_\_\_\_顶益食品有限公司成立于 20\_\_年 x 月，总占地面积约\_\_亩，总建筑面积\_\_m<sup>2</sup>。快速生产满足\_\_\_\_片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发能力，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，\_\_\_\_厂仅作为一个满足\_\_\_\_片区销售的生产基地，在未来\_\_\_\_将发展成为原材料供应基地

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是\_\_\_\_深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在 20\_\_年 x 月 x 日进入了\_\_公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分 abc 三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了\_\_县两天的行程。第二天我们一早来到\_\_县，首先到我们在那的客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司近期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往x老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销

的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——\_\_大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我实习的\_\_公司，同时再次感谢销售师傅\_\_先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢\_\_分区主管\_\_先生对我的关心，感谢销售主管\_\_先生对我的培养，感谢\_\_公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

**电子商务专业实习报告 4**

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。

实习在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

## **一、实习目的**

本次实习的目的在于通过实际的操作、个人与社会的沟通，进一步培养自己、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

## **二、实习内容**

实习期间主要:就是在公司的培训, 在公司的培训主要是让我们具体了解公司的运营体系, 公司的产品以及公司产品的做法。

在进入公司之后几天中, 明显能够感觉公司的氛围很轻松, 不论是领导还是员工都很亲切! 领导们都没什么架子, 很平易近人! 第一感觉就是这个公司很温馨!

同一批培训的一共五个人, 后来又增加了几个人。更幸运的是在这几个人当中有一个是老乡。异地见到老乡的感觉就是不一样啊, 感觉很亲切。

### 三、实习总结

不管是生活、工作还是学习, 都会有许多挫折, 通过这次实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难; 我还懂得了不要因为自己而影响到别人, 尤其在工作中, 你给别人一个微笑, 或许别人会给你一声大笑; 我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中, 老师教给我们很多方法, 我们要学会以变通的思想与实际结合起来; 我知道了每个人都要有责任感, 对于自己的工作一定要做好; 最重要的是我实现了我的目标—成长了。

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，与人文明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，是现代社会做人的一个最基本的问题，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，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次社会实践，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。

## 电子商务专业实习报告 5

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它能够帮忙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。20\_\_年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐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，构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，公司的教师给我们讲解电子商相关的知识。可是，这个课堂却和学校里的课堂截然不同，那里是理论与实践相结合。教师们都把理论同自我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，使感觉自我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。这些理论结合着实践操作的练习，在学校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，感觉自我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，经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，以培养自我的适应能力、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，觉得自我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，并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。

回顾这一个月来，自我的工作情景，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，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。我认为自我还必须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座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。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。所以，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，注意自我工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，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，要深化自我的工作业务。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。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自我心态。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，能够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。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。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。

经过本次的实习，我还发现自我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。但这次的实习为我供给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。我明白仅有经过刻苦的学习，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我爱好，并且专业对口的工作。可此刻我们都明白找工作很难，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，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。经过此次实习，不仅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。

## 电子商务专业实习报告 6

通过一个星期的电子商务的实训，通过在电脑上模拟个人电子银行，企业银行的各种注册，在 B2C 中进行商家和个人的信息的注册，B2B 中进行相应信息的填制，C2C 的模拟的交易，物流

公司运营状况，EDI 的基本操作及其他基本信息的录入。同时，制作自己的个人，对相关资料进行细致的查询。

首先在此软件中进行自己个人邮箱的注册，因为任何邮件及信息的确认都是需要它的，所以他是此次模拟实训的必不可少的一部分。第二部进行自己个人银行的相关信息的填制，有利于对公司的上银行的注册，但是不管是上个人银行还是企业银行都要通过 CA 认证，如若不然，你不能进行其他的基本操作，其实 CA 认证就是你进入商场进行交易的必不可少的身份。上银行模块主要功能是模拟上银行系统，并为我们提供一个模拟的上银行，让我们通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人上银行和企业上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟上支付流程及账户的管理过程。

不论是在现实生活中，还是在上交易都需要交易的安全性，只有这样，市场才会更加完善，尤其是上的交易更加需要上的安全。电子商务的安全的重要性已是不言而喻，安全问题是电子商务推进中的最大障碍。营造信誉良好、安全可靠的交易环境才能让更多的企业和消费者支持电子商务，否则消费者不信任上交易，电子商务便只能是“水中花，镜中月”。因此络安全成为电子商务尤为关注的重要环节。在这个模块模拟中，我们了解 CA 认证的概念，并提供各种安全证书的申领、安装和使用，使学生对电子商务的安全问题和相关技术有深刻的了解。

余下基本的信息进行基本的确认之后就可以进行相关的B2C, B2B, C2C 相关的交易流程, 如何将本公司的产品发布出去, 同时吸引相关人员及厂商购买本公司的产品, 并达成交易, 这里需要很多的程序。在 B2C 中开始从申请入驻开设商店, 上模拟购物, 到后台进销存管理, 可以在一个完整的全真模拟环境内进行 B2C 商务等实际操作, 从而我们了解上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。并且, 在 B2C 中, 它包含消费者和商户两种角色, 所以我们就需要注册两个身份的信息, 并进行相关交易的模拟。

其实任何一个公司, 除非他已经具备一定的规模, 才会拥有自己的物流公司, 其实大部分的厂商都还是依靠外部的物流公司进行本公司产品的配送, 因此, 这就需要公司与物流公司进行相应的协议和配送要求, 最终达到满足消费者的需求。其实, 电子商务下的物流配送, 是信息化、现代化、社会化的物流和配送, 是指物流配送企业采用络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段, 针对社会需求, 严格地、守信用地按用户要求完成商品地采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理, 无论电子商务是多么便捷地贸易形式, 仍将是无米之炊。所以厂商选好自己长期战略合作伙伴是至关重要的。

在此次电子商务模拟实训中，我们了解了基本的各种上信息的操作，了解了许多在书本上没有的东西，但是我们同时有通过这次实训，更加了解电子商务这门课程的重要性，以及在现代社会中，电子商务在生活中的重要性。同时，制作相关的个人，使其更加了解个人制作的过程，通过听盘金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座，让我们这些大学生了解相应的社会需求，为我们将来就业提供相应的建议，利于我们更好的定位，拥有一个更好的发展平台。

## 电子商务专业实习报告 7

### 一、实习目的

为了更好地了解电子商务的 b2b、b2c、c2c 的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。

### 二、实习内容

#### (一) 上交易流程实习：

##### 1、企业和企业的上交易(b2b)：

企业和企业的上交易随着\_\_\_\_的成功营运，众多的企业都看好了上这快市场。这次的实习我们也是从 b2b 的交易平台开始的，

这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括 b2c、c2c 都需要登陆这个注册用户。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入 b2b 的交易平台。当然了，任何一个交易平台少不了对公司身份的确认，对公司信用度的评定，这些都需要进入 b2b 交易系统的后台去处理，和现实中的交易一样，要管理员进行审核，当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易，自己的商品的名字类别就需要很大的技巧性，能够给人耳目一新的感觉，留下好的第一印象，这样好吸引买家的眼球，大大提高购买的概率。买家当然不能就是把商品发布上去就丢在一边了，还需要用运用络营销的相关知识加以推广自我的商品，在实习的系统平台上络营销的界面，可以合理地加以应用，为自己的商品营销。

买家登陆 b2b 交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，就需要在询价上能够处理好，这因为都是需要产生交易凭证，具有法律效用的。买家的担心就是要一个诚信度高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

买卖双方交易的成功，肯定需要物流公司和网上银行等中介的形式介入，b2b 的交易方式，没有物流就无法进行下去，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，在双方的交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的上交易平台中，网上银行交易，安全是最重要的问题。在交易过程之中，买卖双方需要借助电话、传真、\_\_\_\_或是邮件方式实现询价、购买过程。

## 2、企业和个人的上交易(b2c)：

企业和个人的上交易，实现了企业和个人在上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的上销售络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的上交易模式，尤为重要。这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，与 b2b 的交易平台相比，这个交易平台需要操作的内容相对就要少些。b2c 交易的卖家只有在 b2b 成功购买了商品后，才能在 b2c 平台上发布商品，所以没有搞好 b2b 的交易环节，是很难成功得做 b2c 的交易，当自己在 b2b 的交易平台上购买了一些商品后，就可在 b2c 的交易平台上进行发布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。

买家在 b2c 交易中，有很多的选择空间，而且任何一个 b2c 的交易平台或者是卖家都提供了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，可以收藏起来，等一段时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，就不需要委托专门的物流公司托运产品，直接由企

业或邮局来完成货运，减少了中间环节带来的麻烦。网上银行是交易必不可少的，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，与 b2c 不同的是买家需要的是个人的帐户。

### 3、个人和个人的上交易(c2c):

个人和个人的上交易比较成功的有：\_\_\_\_ 旗下的\_\_\_\_、\_\_\_\_ 旗下的\_\_\_\_、\_\_\_\_，提供给民一个上交易平台，让无数多的民实现了在上开店的愿望，给买家更多的选择范围，做生意不需要高昂的成本，不像现实中的开店，需要很高的门面租金和出现商品积压的现象。正是基于这样的目的，上开店如火如荼地进行着，于是我们有必要对 c2c 的交易平台有个比较清楚的了解和认识，为以后我们在实际的上交易中打下基础。与 b2b、b2c 相比，这个交易步骤更为简单明了，只要上拥有合\_\_份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在上开店。

在 c2c 交易平台上，需要把 b2b、b2c 的操作完成后，c2c 平台上才有可以出售的商品，卖家在 c2c 的交易平台上，更加需要把络营销方面的知识加以实际运用，因为 c2c 的平台上开店的人太多，如果没有一个性、独特的营销模式，很难在激烈的竞争中获胜。买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，但是需要注重卖家的信誉度，不能一味的购买商品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品进行评价，对卖家的信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成 c2c 的交易。

## (二) 其余部分实习：

按照指导老师的安排，还进行了对\_\_\_\_页的基本操作和一学期来电子商务专业需要上机部分的操作，认真的操作了全部内容，并完成了指导老师布置的实习题。把这学期以来一直都还没有梳理过的专业上机方面的知识梳理了一遍，很好地掌握了基本的电子商务专业知识，对即将的期末复习有了更好的准备。

## 三、实习心得体会

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在上成功地进行 b2b、b2c、c2c 的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务\_\_\_\_的\_\_\_\_，是一个零售电子商务，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，他背后的物流可想而知，于是可以看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，上骇客的猖獗，让无数多的人在望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。

3、上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于状态。

通过这次实习,让我更加理解了电子商务是以电子化为手段,商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了 b2b、b2c、c2c 的交易过程,并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识,融会贯通,更深一层的理解电子商务在各个领域的应用,同时任何一个企业都不能忽视上这块市场,让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器,会在生活和经济领域不断影响着我们。因此,很感谢这次实习,让我有信心去面对以后的职业道路,奋力去开拓商机无限的上市场,为中国电子商务的发展而努力!

## 电子商务专业实习报告 8

在对电子商务专业三年的学习中,我们学习了大量的相关专业知 识,打下了电子商务专业理论的基础,对电子商务这门专业有了一个理性的认识,为了能够将理论应用于实际工作,使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识,同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况,提高自身动手实际操作能力,以增强自身的社会竞争力,为今后工作积累工作经验,我通过参加实习单位的招聘以及面试,成为了青岛\_\_\_\_公司的一名实习员工,主要担任总经理助理工作。

实习单位简介: 青岛\_\_\_\_公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内,西面毗邻秀丽的胶州湾,南面临近便利的青岛流亭国

际机场及青岛港码头，占地面积 300 多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/217042013011006115>