

大学电子商务实习心得总结文本 1000 字 篇 1

一、

1.将本科阶段所学习的专业知识运用于实际社会工作中，并在实践中检验与巩固理论知识，学习和增强动手能力；

2.体验和熟悉电子商务在各个行业中的应用，接触实际商务运作过程，提高运用各种营销手段的能力，事件项目管理方面的理论，了解电子商务法律法规，熟练使用计算机和信息系统服务于现代商务活动；

3.培养良好的职业道德、强烈的责任感、团队协作精神；

4.了解熟悉社会，进一步培养人际交往和沟通能力，提高应变能力。

二、实习项目及内容

根据系里安排和我们专业同学的实习意向，由各位同学自行联系实习单位和实习地点。而最后 26 位同学选择了各自不同的实习单位，行业遍及 it 行业、电信、金融、法律、工程、贸易等，实习单位种类多种多样，既有政府机关、大型国有企业，也有跨国企业和中小型民营企业。

由于本专业属于复合型专业，学科知识所涵盖的领域包括管理学、商学、信息技术等方面，所以在具体工作中，多数同学从事了文秘、行政管理、市场营销等工作，还有少数同学在多媒体技术应用、项目管理等。

三、实习收获与成果

根据本班同学在实习后相互的交流，以及实习结束后填写的实习登记表和，可以总结出以下几点：

1.实习期间所有同学在实习单位表现优异，体现了较强的专业素养和学习能力，虚心好学，服从安排，表现出良好的团队合作意识，普遍受到实习单位的肯定和表扬。

2.作为武汉大学的毕业生，展现了良好的精神风貌和优秀的个人

综合素质，为学校学员赢得了良好的社会声誉。

3.实习的经历对于同学们是宝贵的锻炼机会，学习到许多在课堂中无法学到的东西。能够切身去感受，进一步了解行业的一些具体操作和工作方式，适应社会的压力和竞争，提高沟通交流能力。

4.实习过程中也暴露出同学们身上存在的问题，如一些专业知识的掌握不够扎实，同时理论和实践脱节，导致动手能力不足。考虑问题欠周全，随机应变能力还有待提高等。

最后，我们需要感谢那些在实习期间提供给我们宝贵机会的用人单位，感谢给予我们指导和帮助的班级导师和带实习老师。没有他们精心的安排和极大的付出，同学们就不可能顺利地完成毕业实习任务。我们10级电子商务专业全体同学一定会今后更加努力学习和工作来报答这些给予我们帮助的人！

大学电子商务实习心得总结文本1000字 篇2

一、实习目的：

电子商务网站建设课程实习是电子商务专业的重要实践环节。通过实习使学生能够更进一步的领会电子商务网站建设的相关知识，熟悉和掌握网站规划、设计的基本流程和注意事项，熟练运用网站建设的各种开发工具。并希望通过网站建设课程设计来培养学生综合运用所学知识分析和解决实际问题的能力，为今后就业打下坚实的基础。通过规划与设计以营销为导向的网站，加强对网络营销导向的企业网站的认识，掌握网站的规划和设计方法，达到以学致用的目的。

二、实习内容：

选择一个企业，以小组为单位设计某企业电子商务网站，综合运用网站开发平台、DW网页制作、Photoshop平面设计、SQLServer20__数据库、等技术，实现的主要栏目有企业产品展示，在线订购、在线客服、企业信息发布。

三、实习报告要求：

通过这四个星期的学习实践中我们了解到学到更丰富的软件开发技术和应用实践技巧，使我们真正对所学的软件有了更加深刻的认识，不能说做到了熟练在手，但可以说应对简单的网站建设开发还是有富

余的。所以我们结合所学专业的内容制作了__酒店的网站，作为实习的成果，其内容是多样化的。

制作网页用的软件是 Dreamweaver ， Photoshop 图像处理技术，制作推广__的网站。

四、实习感想：

这次的实习已经结尾，在此过程中我了解到现在的网站大多都是利用二次开发平台通过这次实习，在制作时想想使自己的网页更加丰富多彩，在网页中插入图象，动画，动态特效。看到了一些知名的网站开发出的网页，不仅栏目内容丰富，信息量大，而且页面图文并茂，五彩缤纷，使得网民赞叹不已，流连忘返。以我们的经验，当前的软件的功能日趋复杂，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此我们应在以后在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后能做出出色的网页而努力。短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。

虽然某些知识点在实训之前就有接触，但是那时还没有完成网页制作的内容，没有网页做奠基，对这些新知识感觉又很空洞，所以那时是很难理解这样的一些内容的。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。

通过这次实习我了解到了电子商务远大的发展前景，现在网络日渐走进大家的生活中，人们的生活也渐渐离不开计算机，同时大家的

消费习惯也有所改变，网上购物也日渐为大家所接受，网上销售网上广告的比重也逐渐增加，而这一切都与电子商务有密切的联系，学习电子商务，使我有信心在自己专业上有所发展。

回想实习生活，感触是很深收获是很丰富的。总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。了解企业的需要，知道了自己的不足，也进一步加强我们的实践能力，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。很感谢院里老师提供的实习的机会。

大学电子商务实习心得总结文本 1000 字 篇 3

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：

一、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，学以致用；

二、增强自己的上岗意识。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。

三、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。

实习时间

__到__

实习地点

—

实习单位和岗位

__电子商务有限公司，网络客服

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。

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。

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。

3)专著认真，注重细节

专著认真，注重细节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。认真的态度可以体现在细节中。就我们这些没有任何工作经验而且是没有毕业的大学生，更要做到这一点，特别是在业务的这一块工作的。

通过这件事情，错误，改进自己的工作态度。不能再像在校的时候，犯错还可以纠正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丧失机会，有关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事一定要认真。认真的态度，可以从细节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微不足道的动作，足以让客户感受到你的认真，那自然而然就愿意与你合作了。

这次的实习工作，简单而言，我就是相当于网络销售员，而网络营销要求的人才要具有比较广泛的知识面。网络营销基本技能一定要具备，例如，制作处理图片的能力，货物上架，装修、维护、推广网站的能力，很强的沟通能力等等。除此之外，要熟悉自己所从事的行业的行情，会计算成本利润，做出合理的报价。而且，要看言知人，快速获悉客户的所需或所好。知识面广的人有更多的志同道合的话题跟客户交流，商业方面，在与客户的感情加深后，再谈生意轻而易举地达成合作关系。

大学电子商务实习心得总结文本 1000 字 篇 4

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来;而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利

用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，例如 B2B 模式、B2C 模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次实训不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

通过这次实训，我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。

虽然这次实训比较的辛苦，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。主要由于(1)它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。(2)广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。(3)快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。(4)符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

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，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

大学电子商务实习心得总结文本 1000 字 篇 5

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临社会，学院于 20__年__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__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。

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。

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。

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，信任度最高。

在__月 13 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最大的效用。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。

大学电子商务实习心得总结文本 1000 字 篇 6

今年__月 15 日，我到__办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍

了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、企业介绍

__企业集团有限公司创建于 19__年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，__集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年 30% 以上增长的发展速度。

二、主要工作

公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有 MSN 和 Email 联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。

作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：1 直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。2 登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的。我的商务中心。3 商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天 24 小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

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电子商务优劣势的认识：(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。

(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。

(4)缩短企业生产周期。

四、实习总结

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。

千里之行，始于足下，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位，与人文明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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中一笔宝贵财富。

1000 字 篇 7

一、实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了

的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

二、公司简介

x 有限公司属私营实体，创建于 20__ 年。属小型企业，现代化的网络企业，人员 30 左右。经济效益良好，在同行中居于龙头地位。主要经营产品有：除皱美容笔;美颜 SPA 薰香器;环保加热饭盒;冷敷冰晶美容仪;负离子嫩肤仪;磁波共振美颜仪;超声波按摩美容仪;复古迷你爆米花;按摩牙刷;各类服饰、鞋子和包包。

三、工作岗位情况

我在 x 有限公司的实习岗位是网络拍卖。在访问量比较大的一些网站进行注册，上传公司的产品图片，做产品的宣传，吸引顾客的购买。如果有顾客下标，就及时与顾客联系沟通，然后下单，传给公司的派件部，然后给顾客派货。而我们这一部门在这期间要负责售中和售后的客户服务。可以说，我们这一部门是最主要的部门，因为我们要直接与顾客联系，沟通，增加和维护顾客。特别是售后的工作，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。只有这样才会慢慢积累到一定的顾客群，业绩才会稳定。

四、实习内容

1. 培训

最初我们有为期三天的基本培训，了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程。第一天对公司的一些规章与制度进行了解，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天了解网络拍卖的相关规则与流程，熟悉几个访问量比较大的网站的产品上传方式，并设计出具有针对性的“自我介绍”或“关于我”，不仅要有对不同网站的特色，还要有个人特色，重要的是能体现公司的产品，吸引顾客。第三天是基本培训的最后一天，开始申请账号，着手上传产品。在这一阶段要注意产品该如何上传，宣传该如何打，才能吸引更多的顾客，而且要注意卖场的选择，产品不同，上传的卖场不同，只有上对了卖场，才会有更

较辛苦的，因为自己要摸索，要理解，带我们的组长只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧。

2. 两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

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。

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，上网玩会游戏多好呀！但一想到__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

！

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，如何使用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 网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！

1000 字 篇 9

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，钻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，我要向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，去实现的呢。

给电子商务专业的建议

第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就 2-3 个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。

第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，

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/728036053013006125>