# 学电子商务的心得体会推荐8篇

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-02-13

*每一次心得体会的记录都是对自己生命的感悟，它赋予我们坚强的内心，能够勇敢地迎接未来的机遇，心得体会是一种对自己所学知识的应用和实践的总结，下面是小编为您分享的学电子商务的心得体会推荐8篇，感谢您的参阅。学电子商务的心得体会篇1作为电子商务的...*

每一次心得体会的记录都是对自己生命的感悟，它赋予我们坚强的内心，能够勇敢地迎接未来的机遇，心得体会是一种对自己所学知识的应用和实践的总结，下面是小编为您分享的学电子商务的心得体会推荐8篇，感谢您的参阅。

学电子商务的心得体会篇1

作为电子商务的学生，对于电子商务系统的设计是必须会的，这学期开学前两周，就是电子商务系统的课程设计。电子商务系统不同于管理信息系统，管理信息系统是个内部的系统，是企业内部信息化得结果，而电子商务系统是内部和外部的结合体。其实吧！我们所做的设计不过是系统前期的工作，不需要实际把实际的系统做出来，因为一个实际的系统真实的实现，不是一件容易的事情，需要各方面的人才。不说这些了，下面谈谈我们的设计。

我们所做的是电子商务物流配送系统，起初选题时，我想做医药方面的，但是考虑实际情况，就选择了物流配送。我们五人一组，内容包括：系统规划、系统分析和系统设计三部分内容。以下是各个方面的具体内容：

一、系统规划内容包括：

（1） 系统建设的背景、必要性和意义

（2） 系统规划目标、任务

（3） 人员组织

l 项目负责人（如企业经理，可虚拟）。

l 项目小组成员及职责。

（4） 项目建设进度

进度表中应规定各个任务优先次序和完成任务的时间安排，给项目组成员分配具体任务和确定任务完成的时间。（用visio作甘特图）

（5） 现状初步调查

初步调查主要调查企业当前电子商务开展的现状、基础设施条件、需求、存在的主要问题等。

（6） 可行性分析

包括开发新系统必要性，新系统开发方案的经济性（含项目成本预算），技术上的可行性，组织管理上的可行性及环境的可行性等。

二、系统分析内容包括

（1）新系统业务流程分析

可借用相应工具用图形方式描述，如visio绘制业务流程图、活动图、状态图等。

（2）需求分析，构建逻辑模型。

用visio或其他工具绘制uml用例图

三、系统设计内容

（1）电子商务系统的硬件平台

网络设备、服务器、客户端主机

（2）网络拓扑结构（用visio工具画出网络拓扑结构图）

（3）电子商务系统软件构成

l 系统软件（操作系统软件、web服务器软件、数据库软件）

l 应用软件

（4）拟采用的开发技术（asp、php等选择）

（5）应用系统方案，可包括：

l 功能设计（绘制功能结构图）

l 类设计（用visio完成类图）

l 数据库设计（用visio完成表结构设计，并体现表之间的联系）

l 外观设计（不少于5个界面，可借用visio或dreamweaver等工具完成）

我们五个人一组，有两个人负责规划，一人分析、两人设计。我和一组员负责设计，我负责前部分的内容，系统软硬件平台、网络拓扑结构设计、系统功能结构设计、数据库表关系的设计等等。历时两周，其实实际工作时间就几天，前期选题和查资料用了很多时间，对于物流现行的系统我们应该明白，在网上查阅了好多资料包括期刊论文，一些先进的`思想技术等。既然要做物流配送就应该做的先进，尤其是技术性。

我的工作有好多图，必须用visio来画。对于visio，以前上课时曾接触过，但并不是对于每个功能都是那么的清楚。不清楚并不可怕，现在软件的说明功能都特别全，看看帮助也就知道了。记得画数据库模型图时，怎么也不知怎么把表与表之间的联系做出来，如何做出？看帮助没有很细的说明，就自己在那试，最后终于做出来了，别提有多么的欣喜。是啊？没有克服不了的困难，再说我们学生就更没有什么困难了，什么都可以不去考虑，只把眼前的工作做好就是了。

学电子商务的心得体会篇2

听过了焦学长给我们分享的他在电子商务的经历，让我对电子商务有了更深的了解，从曾经只是听说，后来在参与消费，到现在的已经对电子商务有了基本的了解。电子商务已经离我们越来越近，更加融入到我们的.生活之中，而在未来，电子商务也会更加接近于我们。

焦学长给我们分享了他在淘宝网上开网店的经历和一些技巧，使我对网店的了解更加深入，开网店并不是想的那么容易，其中并不只是简单的买与卖，货源、品牌、与客户的沟通等等一些都是很重要的，缺一不可，每一个细节都是很重要的。焦学长虽然经历了很多次的失败，但是他始终没有放弃，仍然在坚持着，继续在电子商务里寻找自己的道路。其实最终赚到多少钱不重要，重要的是有这样一段经历，其中积累的经验才是最有价值。

电子商务简单点说就是网购，而看似简单的两个字却是有着很多鲜为人知的规则。而焦香淋学长正是独自一人在摸索在尝试寻找着自己的道路。

焦学长的经历也给了我很多启示，当初他选择这一番事业时，或许他的出发点并不是为了赚到钱，而是为了迈出他走向社会的第一步，为了追寻那属于自己的人生，正是因为这样，他才能够今天站在讲台上为我们上这样一堂课。我们从中不仅要学得有关于电子商务的一些知识，更是要学习他这样的一个态度。

半跪着也是一种成功，焦学长其实已经很成功了，成功不一定是要有成就的，只要是有过拼搏有过汗水。有时我们要相信自己已经成功了，因为我们正走在成功的路上。

学电子商务的心得体会篇3

一个偶然的机会我来到了xx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。

学电子商务的心得体会篇4

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网上这块市场，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端影响着我们。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

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。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网上市场，为中国电子商务的发展而努力!

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的.差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

学电子商务的心得体会篇5

电子商务在现在社会越来越普及，但是又有多少人真正的了解呢？通过对电子商务的学习我想应该对电子商务有所了解了。电子商务是一个多学科交叉，复合型的新兴学科，牵涉到经济学，管理学，计算机学，信息管理学等众多学科。所以他并不像定义说的那么简单，并不只是通过网络进行交易。它需要各方面的配合。然而，网上交易只是电子商务的一个局部，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商

品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成商流、物流、信息流、货币流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务,也都是这“四流”实现的过程。

从开始学习电子商务到现在近视眼拍婚纱照怎么办，我了解最深的就是电子商务的网络营销的有关知识。网络营销是信息时代一种崭新的营销理念和营销模式，使众多营销理念的延伸，凝练和升华，是促使企业开辟广阔市场获取增值效益的发动机，是连接传统营销和改造传统营销的一种有效方法，是提高企业核心竞争力的一把金

钥匙。然而，网络营销所带来的问题也着实让电子商务人士头疼的。网络提供的只是一个交易平台，双方无需见面，实质依赖的就是社会信用。由于电子商务涉及多个交易主体和中介机构，其信用就转化为参与各方的信用。因此，网络营销中的信任问题使很多用户都望而却步。网络营销的信任水平一直经受着考验，垃圾文件继续泛滥，搜索引擎道德质疑，“枪手”“抢稿”无处不在等等。面对这种现状，应采取适当措施加以补救。首先，在网络营销过程中关键还是要加强行业自律裸体婚纱照，完善有关互联网法律监管制度；其次，企业的网络营销更应该体现以网络消费者的需求为中心，以消费者体验为中心；最后，网络消费者要提高自我保护意识，不要轻易相信商家的承诺，多次比较，慎重选择，选用安全的支付方式，积极维护自己的合法权益。

另外，物流配送在电子商务的运作过程中起着至关重要的作用。如果没有物流配送，那么电子商务也就真成为了人们口中所说的`虚拟营销了。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说是现代市场经济体制、现代科学技术和系统物流思想的综合产物，和人们一般所熟悉的“送货”有本质上的区别。从新经济的角度来看，被认为是新经济中新生产方式的“零库存生产方式”，是电子商务的重要组成部分。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。

电子商务新经济形态，是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。

学电子商务的心得体会篇6

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到作为物流公司的所要面对的困难，它正面临批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；而且国内的物流利润太低，如何把利润搞上去等等问题。我明白到国内许多物流企业还处在发展阶段，想要解决这一系列的难题，必须更多的向西方学习，借鉴外国的经验和做法。

真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这几个月中我获益匪浅，我达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习。我彻底的利用了这几个月，在这几个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

学电子商务的心得体会篇7

总结一下自己学习电子商务心得体会和心路历程：

首先，何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩，这是刚上大学时候的想法！

如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半徒而废。试问有几家企业是一上网就能做成功的？

最后实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力上，正常的`渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。

效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么？最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的进行下一步的计划。转化率如何？能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

企业电子商务化，大势所趋！借用阿里巴巴董事局主席马云20年三月率领集团10位高管赴美国时主题演讲时的一句说，现在大家都说是危机，其实是机会，大家都在说机会时，反而是危机要来了。现阶段，将是电子商务在中国发展的高速生长期。

学电子商务的心得体会篇8

一、实习时间和单位

实习时间：xx年3月7日——xx年4月15日

实习单位：xxx有限公司

实习单位简介：

xxx有限公司始创于1998年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务资料涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处xx中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已构成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户供给强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx行政区。

二、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，到达理论与实践相结合的目的，想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，找出自我的不足之处，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。

三、实习资料

对于一个大学生而言，敢于理解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。xx年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我十分喜欢，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，人资处的两位教师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。那里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xx月xx号到xx月xx号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情景，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。xx总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、比较，参考别的网站的优势，看自我的不足。然后拿出一个解决方案。去找xx总谈了一个午时，最终敲定了解决方案。我也从xx总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机十分重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

之后，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，可是直到此刻还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较适宜的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一齐讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺研究，这让我感觉十分失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了思来想去，还是觉得自我太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成研究不周的情景。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情景，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自我天马行空的去想，最终总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面十分的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。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，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在教师的指导下自我做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，所以对网站维护已有了必须的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自我的网站无论在性质还是在资料上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，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。

经过了这些工作我已做到xx总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情景、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情景、实践工作紧密结合”了，基本上适应和到达了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、本事、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作本事、学习本事、工作经验、专业知识和专业技能等各方面本事及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

四、实习总结

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。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。在大学，仅有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而那里是工作的场所，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，以提高自已的本事。记得教师以往说过大学是一个小社会，但我总觉得学校里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终坚持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去应对我从未应对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，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景。但也要感激教师孜孜不倦地教导，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题。

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，自我的本事也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。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忙，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，与人礼貌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，在工作中和同事坚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，对于自我在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的教师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！