# 关于电子商务的实习总结集合3篇

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-11-13

*电子商务通常指的是世界各地广泛的商业和贸易活动。在互联网的开放网络环境下，基于客户机/服务器应用模式，买卖双方在不见面的情况下进行各种商务活动，实现消费者的网上购物、网上交易和商家之间的网上电子支付，以及各种商业活动和贸易活动。 以下是为大...*

电子商务通常指的是世界各地广泛的商业和贸易活动。在互联网的开放网络环境下，基于客户机/服务器应用模式，买卖双方在不见面的情况下进行各种商务活动，实现消费者的网上购物、网上交易和商家之间的网上电子支付，以及各种商业活动和贸易活动。 以下是为大家整理的关于关于电子商务的实习总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】关于电子商务的实习总结**

　　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。20\_\_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。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工作我们做，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当学生看待。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，我可谓受益非浅。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。

**【篇2】关于电子商务的实习总结**

　　>一、实训时间

>　　二、实训目的

　　进行本实训的目的是在课程学习的基础上，通过计算机实验和案例分析等全面综合的训练，使学生加深理解、验证巩固课堂教学内容，增强《电子商务系统分析与设计》的感性认识；掌握《电子商务系统分析与设计》规划、分析、设计和实现的基本方法；培养学生理论与实践相结合的能力。能够综合运用所学知识，进行B2B或B2C电子商务系统的规划、分析、设计和实现。理解电子商务系统分析设计和开发的各个主要阶段及其主要任务，了解电子商务系统的主要作用及其与一般管理信息系统的差异，要求学生理解电子商务系统战略规划的重要性，掌握电子商务系统战略规划的内容与方法和一般电子商务系统体系的基本构成、各个部分的作用及其相互关系，了解电子商务系统实施与运行维护管理作为电子商务系统的生命周期中的最后物理实现阶段，对于电子商务系统的质量、可靠性和可维护性的重要影响，了解系统运行维护的内容及电子商务系统评价的作用。

>　　三、实训主要内容

　　网上调查B2C或B2B网站，比较分析其首页设计、页面可视化设计、网站的风格和创意设计、网站的栏目和版块设计、网站的目录结构和链接结构设计的特点。通过案例分析，进一步明确电子商务系统设计、开发、建造过程中的主要技术热点和前沿问题，理解水平型网站、垂直型网站、综合型网站的主要特征、作用及其核心技术。理解电子商务系统战略规划的重要性，掌握电子商务系统战略规划的内容与方法。掌握总体结构、信息基础设施、系统平台、企业信息门户、安全环境、电子支付与交易环境设计的主要内容、重点及相互关系，理解电子商务系统设计的整体概念。以熟悉的电子商务系统的一部分业务为背景，进行系统应用软件的编码调试和系统测试并对系统投产运行维护管理。对上述实训内容进行整合，并对某一电子商务系统进行系统规划，完成有实用价值的电子商务系统规划报告。

>　　四、收获与体会

　　短短的两周过去了，在这次实训过程中，我学到了很多的东西，很感谢我的学校和老师能够给我这次机会，让我能够对电子商务这个行业有一个更深刻的了解和认识，同时在技术水平上也有了很大的提高，很感谢老师对我们的培养。

　　俗话说，百闻不如一见，百看不如一做。这学期开展的这次实训，是一个很好的学习机会，通过进行各个电子商务网站的系统分析，摸索其中的来龙去脉，使我受益匪浅，回味无穷，实习过程历历在目。

　　实训的过程中，难免会遇到挫折。尤其是在任务下达之后，毫无头绪的情况下，常常令我碰壁，感到苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力与知识有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了，要在学习的过程中，注重理论联系实践，理论固然重要，但是实践亲自动手能让我们更快更好的掌握这些知识与技能。

　　本实训指导书以一个电子商务系统的系统规划、分析、设计及实现为例进行说明，演示数据统一，前后贯穿为一体。这样做一方面便于我们全面理解电子商务系统规划、分析与设计知识，并掌握操作方法，而不是独立地学习某单方面的操作技术；另一方面实用性较强，我们认真完成本书实验后，基本上可以胜任电子商务系统规划、分析、设计及实现工作。

　　这次课程设计，使我对电子商务网站的开发有了一定的了解。掌握了电子商务系统的基本特征及其结构，了解电子商务系统开发技术和发展方向。

　　通过一系列的实验让我知道了基础的电子商务分析的方法，掌握对电子商务系统进行系统总体结构设计及应用系统设计的内容及方法。加深理解了在课程中、书本上学到的知识和理论，并使其在课题研究中得到运用而且让我得到了实践的收获。

　　这次课程设计的时间很紧迫，再加上各方面的经验不足，也遇到很多问题，虽然我通过网上查询，咨询同学去解决我已发现的问题，但我知道自己还有很多地方没有完善。但是总的来说，这次课程设计对我很有帮助，让我获益匪浅，使我在这方面的知识有了不小的提高。

　　希望在以后的工作实践中多接触、对比一些案例能够增长对网上电子商务系统设计的一些知识。

**【篇3】关于电子商务的实习总结**

　　今年x月x日，我到xx企业实习。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，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，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

　　xx集团有限公司创建于xx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，立白集团如沐春风，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。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

　　立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达7000余人，并拥有“xx”、“xx”两个“中国驰名商标”、两个“中国免检产品”和三个“中国名牌”。根据市场权威机构统计表明，xx年立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

>　　二、主要工作

　　由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。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。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。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。所以每天的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。

　　4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

　　5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

　　6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

　　7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

　　客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

　　该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

　　但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是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。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

>　　三、自我认识

　　由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：

　　1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。

　　2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。

　　3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

>　　四、电子商务优劣势分析

　　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。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。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。

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！