# 电子商务顶岗实习总结范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-03-22

*电子商务顶岗实习总结范文五篇电子商务顶岗实习总结它能够给人努力工作的动力，让我们一起来学习写总结吧。下面小编给大家分享电子商务顶岗实习总结，希望能够帮助大家!电子商务顶岗实习总结范文（精选篇1）按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子...*

电子商务顶岗实习总结范文五篇

电子商务顶岗实习总结它能够给人努力工作的动力，让我们一起来学习写总结吧。下面小编给大家分享电子商务顶岗实习总结，希望能够帮助大家!

**电子商务顶岗实习总结范文（精选篇1）**

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。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

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、、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，上会网玩会多好呀!但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实就离你不远了!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走，我想着就是不小的收获!

这次实习让我懂得了如何在网上，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，如何下载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页并用夹保存信息，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!

**电子商务顶岗实习总结范文（精选篇2）**

首先，实验一是基本知识的准备，也就是让我们对电子商务这个专有名词中的各种模式，基本框架，它的特点以及应用等等功能有一个初步的了解与掌握，对此，我们通过上学期学过的学科《电子商务概论》对B2B、B2C、C2C等几种电子商务运营的模式进行了了解分析以及它们的销售流程，同时，书上还介绍了一些网络营销的方式，通过微博、博客、论坛、微信等工具进行网络营销活动，并且熟悉网络银行的服务功能与实践操作步骤，掌握了银行卡网上支付功能等等

实验二，我们四个人成立了一个小组，对向大学生销售旧书的可行性进行分析。通过实验二的实验报告知道像大学生销售旧书是可行的。

而实验三的案例分析是我们在机房做的，里面关于对各种问题写上自己的分析以及对这个的看法，但主要还是回答比较重要的两三个问题，对一些公司或者企业的电子商务或者从电子政务到电子商务的发展的发展路线进行了分析。通过这一实验，让我明白电子商务这一行业的发展带动了相关企业的发展，并成为部分企业的主要营业来源，特别是对企业之间的交易，没有时间地点的限制，是的交易更加快速方便灵活。大大提高了交易的效率降低了运营成本。

实验四为C2C模拟实验，目的是以淘宝为平台，熟悉在淘宝上的交易流程与步骤，而这又分为买家卖家，我们要做的就是就是对卖家买家进行分析，其实对于这些程序还不太懂的我们，有些问题只能去网上搜索，去看别人的看法和评论。对于买家来说，我们还是比较熟悉的，因为大多数时间，特别是对于女生来说，我们还是会选择在网上进行购物，所以相对于卖家来说，我们更了解的是买家的状态，所以对于余额宝，集分宝，红包，支付宝的功能等等都比较熟悉，而对于卖家的的一些问题，我们通过查阅资料和上网搜索以及询问了一些有开淘宝的朋友也都回答了出来，并且印象更加深刻，实验四让我们对C2C有了一个更加深刻的认识与了解。

其中最有趣的要属实验五，实验五是对电子商务应用的实验，一开始，我们先各自小组进行注册，然后对于此，我们仍然以小组为单位，并对此项任务进行分工，先后注册了用户李明，王军，并都注册了支付通，诚信通，以及后来对企业南京奥派科技和南京舜天科技的注册，并让支付通服务商绑定企业银行账户，进行了一系列的注册后，开始针对B2B，B2C，C2C，G2B，由几个同学配合，例如在C2C里面，就由一个同学充当卖家，一个同学充当买家，还有一个同学担任服务上平台，由卖家先在平台上注册并一口价发布商品，接着买家在寻找自己想要购买的商品后进入卖家的页面进行商品收藏并且购买，这时候买家所支付的钱暂时由第三方平台进行保管，等到卖家发货买家确认收货后，第三方平台将钱转到卖家的账户上去，此时，买家和卖家可以互相进行评论，但买家如对商品有任何疑问可以对卖家进行投诉，此投诉由中间服务商进行处理，中间服务商根据卖家和买家所提供的证据进行正确的处理。这就是我们经常用到在淘宝上购物的基本流程，即所谓C2C。不仅是电子商务的运营模式，我们还对电子商务的物流系统，认证系统以及搜索引擎等都在操作手册的指导下进行了分析和研究，并根据相应的流程去完成，目前完成率为约为百分之九十六，还有一些具体由于拍卖时间未到期等原因没有完成，总而言之，能够做到百分之九十几我想对与一个小组来说还是不错的，大家越做越有干劲并且觉得很有趣。

总而言之，这次的实习让我收获颇多，并且在以后的学习中，我想应该花更多的时间去进行实战。

**电子商务顶岗实习总结范文（精选篇3）**

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、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。

**电子商务顶岗实习总结范文（精选篇4）**

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%，成为美国历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。

**电子商务顶岗实习总结范文（精选篇5）**

时间过得真快，转眼间，在\_\_公司实习生活就结束了。

四周的时间能够和\_\_公司的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和\_\_公司大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。特别是利用周六上午的时间\_\_公司为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的\'实训生活中都有一些体会。可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开眼界。也是对以前学习的一个初审吧，相信这次实训多我以后的学习、工作也将会有很很大的影响，在短短的二十几天里这些宝贵的经验将会成为我以后工作的基石。

作为大二的学生，经过两年的在校学习，对程序设计有了一些基本的理性的认识和理解。在校期间一直忙于理论的学习，没有机会也没有经验来参与我们项目的开发，所以在实习之前软件按开发对我来说是非常抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所需要的基本步骤也不明确，经过这次实训让我明白一个完整项目的完成必须团队分工合作，并在每个阶段进行必要的总结和检查。在我们项目的开发过程中我们项目的步骤：详细设计、详细设计review、编码、编码review、单体测试。在项目开发过程中我也深刻的体会到详细设计对一个项目开发有明确的指引作用，它可以使开发人员对这个项目所要实现的功能在总体上有具体的认识，并能减少在开发过程中出现不必要的脱节。

经过二十多天的obbligato信息安全管理的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

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。

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。

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\_\_公司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\_\_公司同学那么全面，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\_\_公司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\_\_公司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\_\_公司的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习学生刻苦、勤奋的学习态度。

\_\_公司的实训已经成为过去，可是在\_\_公司学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有路，走的人多了，便成路。生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。在不久的将来，就要踏上人生的另一段旅程，以后的路上有时不免会感到有些茫然、无助，但生活的路谁都无法预测，只能一步步摸索，但只要方向正确，只要我们向着目标不断努力，相信在不远的将来我们一定会有一片属于我们自己的天空。

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！