# 2024年商务实训总结报告(6篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-26

*商务实训总结报告一这实训让我了解到了我们要把一个网站建好是多么的艰难，只能说，太恐怖的感觉。其实我知道电子商务网站建设这门课的有用程度很高因为上学期学的电子商务网站建设最后要交网站的时候把我累死去，原以为这学期不会有这门课了，没想到没想到、...*

**商务实训总结报告一**

这实训让我了解到了我们要把一个网站建好是多么的艰难，只能说，太恐怖的感觉。其实我知道电子商务网站建设这门课的有用程度很高因为上学期学的电子商务网站建设最后要交网站的时候把我累死去，原以为这学期不会有这门课了，没想到没想到、又出现在了课程表上。但虽然我的确很烦这门课程，因为我觉得我的性格完全不是做什么复杂代码的料，一作就会感到烦躁加上火，特别是反复试不出来的时候，但话又说回来，当你完工的时候，浏览着自己做的网页，心中的欣喜感还是油然而生的，呵呵，给自己多一点信心吧，虽然我还是很讨厌做网站。

目的：

通过本次实训可以加强学生对电子商务网站建设的学习，并对html、vbscript语言、dreamweaver、sqlserver、sem等知识有较深入了解，同时掌握网站规划、网页布局、网页中的层和时间轴、表单、网页中的行为、css、spry、asp动态站点设计等原理及操作。培养我们实际动手制作网页与管理网站的能力，使得我们具备网页设计与制作、网站规划与维护的实践技能，以形成良好的计算机网页制作与网站管理职业素养。本次实训能使我们能灵活运用理论和实践知识，提高我们运用网站设计工具进行网站规划与设计的能力，巩固课堂所学知识，提高教学效果与教学质量，同时培养了我们自我管理能力、交流能力、解决问题能力和设计创新的能力。这次实训将涉及到html、dreamweaver、asp、vbscript、seo、flash、photoshop、sqlserver等知识。

任务：

周一：小组分配、教师布置好题目并讲解功能要求、策划报告初稿

周二：网站策划报告完成、站点架构及主页设计

周三：网站功能设计

周四：网站主体工程完成、调试周五：课程设计及总结、项目文档上交

下面是本次学习的总结：

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，吸取别人的有点以此来提高自己的知识，提高自己各方面的技能水平。最后还有强调一个团队的协作精神，因为一个大的项目光靠一个人是难以完成的，所以我们需要团结、合作，发挥集体的力量去完成与实现，还有就是对自己不擅长或不了解之处要有一颗虚心向他人请教的心，不管请教老师或是询问同学，都要以一颗学习向上的心来对待。在做到这点之前，当然也是需要具备一颗敢于提出问题，向他人寻求帮助的胆的，没有这样的一份勇敢，不懂不问，到最后还是没法解决，吃亏的还是自己。实训不仅仅是实训了，除了要做一些专业相关的事，其他很多的事物也是值得发现与学习的，这样才能不断的让自己提升。

**商务实训总结报告二**

实习时间：20年月日——20\_\_年月日。

实习单位：有限公司。

实习单位简介：有限公司始创于19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，服务内容涵盖品牌形象推广、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cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、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，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和。

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，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，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、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受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。20\_\_年月号，我带着忐忑与兴奋来到了传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，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，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这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。

从月号到月号，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况，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。李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、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从的谈话中体会到了，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，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，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，但是直到现在还没有完成，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，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，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，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，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，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后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，我心里面非常的开心。

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、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。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己的网站无论在性质还是在内容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李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到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、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，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，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，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，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。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况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，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，自己的能力也得到了提高，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。

**商务实训总结报告三**

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，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，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。

二、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受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。20xx年3月7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非常喜欢，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，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这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3月7号到4月15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况，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。李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、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李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，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，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，但是直到现在还没有完成，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，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，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，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，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，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后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，我心里面非常的开心。

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、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。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己的网站无论在性质还是在内容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李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到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、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，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。

**商务实训总结报告四**

今年暑假在燕源矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。涞源县燕源矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工100余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。“第二校园”社会实践给我们提供了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自己学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的暑假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应该努力的方向。实践就是让我们更好的看清自己。

二、实践内容：

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时间里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不同的规格，比如5—65、5—70等。不同种产品有细小的差别，用在不同的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不同要求，又有很多不同的规格，规格不同包装自然不一样，通过包装上面的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一起外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自己的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自己的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。以前知道，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自己的老客户。但是，每个公司的策略不同，所产生的结果也不同，这个公司的业务员更看重自己所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下面的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户可以很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较轻松的完成工作。渠道的作用真的很强大。

三、实践结果：

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不同的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮助。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的情况下，多参加企业社会活动，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实践给我的最大的收获。

四、实践总结和体会：

“第二校园”暑期实习，让我们能够真正的走到企业中去，让我们从想象走到现实，真切的体会工作的繁重和复杂，也让我们重新认知了价值观和努力的方向，这次实习给我的体会很大。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自己的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自己的方法解决问题，是我们从实践中的到的能力，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓“读万卷书，行万里路”，能够得到不同的知识，相互补充，达到完整。做销售更是这样。销售中的变数特别大，所以要有灵活的头脑，和理智的分析，在真正的工作中应变自如。在学校的学习中，要多多参加这样的活动，逐渐走出校门，在实践中看到自己的不足，在实践中锻炼自己的能力。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自己的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活可以如何红红火火，自己的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不知道世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原来是这样的，社会原来是这样的，世界原来并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自己，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

**商务实训总结报告五**

这个学期末又迎来了我们在大学里的第三次实训，这个实训为期三周，实训的任务是以小组的形式写创业策划书、网站规划书、和做与创业有关的网站。

在这次实训当中，我们的小组有三人，我们就老师给我们的任务进行了详细的分工，都给各自分配好各自的工作。我们分工合作，开始策划我们的创业方案了。通过在网上寻找相关的资料和到之前一些实地的调查得到我们想要的资料，然后开始撰写我们的创业策划书。在这次实训的过程中，我们也许会遇到一些麻烦和困难，如一些想要的资料难以找到，想找又不知从何入手;还有网站的问题，如技术问题，我们学到的网站技术有限，可是我们又想一些好的效果，这就造成了我们的困扰了。不过在我们共同的商量合作之下，我们还是找到了解决的方法。而我们的创业策划书、网站规划书、和我们的网站，也在老师的指导之下，反复修改了多次，最后可以满意，才得以完成我们的实训任务。

当我们完成我们的创业策划方案和网站时，我们都激动不已，因为任务终于完成了，经过三周的努力，我们的成果终于出来了，那种开心的心情真的是无法形容。原来完成一件你认为是辛苦的事情是如此的值得开心的。

通过这次实训，我对创业大概有了一点点的了解，而且在这次实训中学到了很多，收获了好多。让我更知道成功之艰辛、创业之艰难、团队精神之重要。

创业，以前有想过，可是在深入的想，那种想法又动摇了。因为要自主创业，要考虑很多的因素，而且还有各方面的制约，并不是想象中的简单。而我们这次实训，也让我对于创业有了更近一步的了解了。这次我们创业策划书的产品是3g手机，对于手机，我还有一些大概的了解，可是，对于3g手机，以前我就不明白它与普通的手机有什么区别，可是慢慢的就了解到3g手机的独特之处。对于当初我们为什么会选3g手机来作为我们这次创业策划书的产品，可能是手机是人们离不开的物品，而3g手机更加适应了当前人们的喜好，觉得它应该有发展的前景吧。对于创业，现在想起来好像挺麻烦的，要考虑这，又要考虑那的。在还没有做创业策划书的时候，对于有些老师给的模板里要涉及的重要内容，我们还不知道它是什么来的，不知道它是要写什么的，不过在做的过程中才慢慢的了解到了。创业不是一朝一夕的事情，它需要有恒心，有自信心，还要能承受创业可能失败的的心理承受能力。马云说过，今天很黑暗，明天更黑暗，但后天就会有太阳，很多人死在了明天晚上。所以坚持不懈是很重要的。即使在创业初期很艰苦，也要相信自己，不能把自己看扁。俞洪敏曾用了一个很恰当的例子，每一条河流都有自己的生命曲线，但最终的目标是奔向大海。是的，每个人，不管是创业者还是打工仔，都有自己的理想或者是梦想，可能在实现起来遥不可及，但是通过不断学习不断进步终究会实现自己的理想。

这次实训虽然只是写创业策划书，做网站，而不是真正的创业，可是，也让我们体验到了创业中的一点点小的过程，让我们学到了很多我们不曾在课堂上学到的东西，提高了我们各方面的综合能力。

通过实训可让我们把所学的知识融会贯通、学以致用，这不但巩固和加强我们所学的知识，让我们充分地发挥我们自身的\'商业创意，也锻炼和提高我们的市场调研能力、网络营销策划、推广与管理能力、网站建设及管理能力。这些都为我们以后在进行网上创业或从事电子商务工作奠定扎实的基础。通过这次实训，我也体会到了团队合作的重要性。俗话说，“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”。“三个和尚”是一个团体，可是他们没水喝是因为互相推诿、不讲协作。团队不仅强调个人的工作成果，更强调团队的整体业绩。团队合作的力量是无穷尽的，一旦被开发这个团队将创造出不可思议的奇迹。所以团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神。团队精神对任何一个组织来讲都是不可缺少精髓。否则就如同一盘散沙;一根筷子容易弯，十根筷子折不断……这就是团队精神重要性力量直观表现因此，团队成员间的相互合作是非常重要的。

在这三周的实训中，我们都认真地完成了老师给我们的任务，对于这三周的实训，我觉得应该是值得的，因为有泪水，也有收获。即使以后我们毕业后，不会自主创业，只是想给别人打工而已，可是这个实训还是有它本身的价值的，实训可以增加我们的社会实践的经验，让我们将来毕业后更好的进入社会中。这次实训对我们有益处这是可定的，不过在好之中，也存在着一些不足之处。这次撰写创业策划书、网站规划书和做网站的实训，我们大多都是通过网上找相关的资料，对于网上的有些资料可能是已经过时，因为时代更新得快。而就这次创业实训，大多都是数都没有通过真正的社会调查，因此，就对创业策划书中产品情况没有得到真正的了解。要真正的创业，就要对自己要创业的行业要有一定的了解。实训，就是要加强学生的各方面的实践能力。所以，我觉得实训就要加入一些真正到社会上实践的任务，这样，才能更好的提高学生的社会动手能力、实践能力。

以上是我这次实训的个人总结，有不便之处，请原谅!!

**商务实训总结报告六**

通过这段时间的电子商务实验，我了解到很多关于电子商务的实践知识。伴随着商品经济和网络技术的不断发展，网络、通信和信息技术、互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化，电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一，并在我们生活中扮演越来越重要的角色。

通过对电子商务仿真模拟教学系统的操作实训，我掌握了电子商务中相关流程的操作，对电子商务作用及特征有了更深刻的理解，也让我意识到学好电子商务不仅仅是要顾全书本中的理论，实质性的业务实训操作亦是非常重要。两者相结合，才能更好的帮助我们熟悉、理解电子商务。本次的实验内容主要是熟悉b2c、b2b、c2c三种模式的各项业务操作。实验分小组进行，各人扮演不同的角色实现虚拟的电子商务过程。虽然在操作过程中问题不断，但我们还是完成了相应的实验课任务。

a、b2b管理员初始化商城信息审批供求信息

b、货场注册(信息注册，企业银行申请)

c、商城用户(产品添加、库存分配、供求信息发布、)

商城用户1(供货方)

商城用户2(购货方)

1、正常流程：

商城用户2(登录、浏览、购买、等待签收合同)——商城用户1(在edi中根据订单号开、发送合同)——商城用户2(签收合同)——货场(处理新订单，催款)——商城用户2(付款)——商城用户1(在edi中根据订单开发票)——货场(发货)——商城用户2(查看发票回执并收货)

a、管理员(添加商品类型、添加商城信息、发布公告)

b、用户(注册会员、登录后台、买/卖东西，竞价/一口价)c2c的实验任务可以说稍微注意一下，还是可以很好完成的。c2c拍卖，现实中这种交易模式很普遍，电子商务的兴起就是得益于网络，所以说网上的c2c拍卖会越来越普及的。

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。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。可以说主要是得益于(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。

我们进行的各项实验，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性，感觉到了电子商务的优越性。更体会到团体配合作业的效率性问题。

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！