# 大学生电子商务实习讲话10篇范文

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-25

*演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。下面是小编收集整理的大学生电子商务实习讲话，大家一起来看看吧。大学生电子商务实习...*

演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。下面是小编收集整理的大学生电子商务实习讲话，大家一起来看看吧。

**大学生电子商务实习讲话1**

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。学校为了让我们学到更多地电子商物知识，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，鼓励我们去参加实习，我于20\_\_\_年\_\_\_月15日至\_\_\_月21日期间，在\_\_\_商行进行为期一周的实习培训。我通过实习，学习了B2C的网上交易模式，使我更加了解并熟悉了B2C的流程使我收获颇多。

1、在头两天，我们学习操作奥派电子商务模拟教学软件，主要模拟B2C实验中的买方和卖方角色，在系统中发布商品，查找商品，进行模拟交易操作，利用模拟过程了解B2B交易模式中的交易流程和注意事项。

2、由于\_\_\_商行主要进行陶瓷的网上交易，又因为\_\_\_县盛产陶瓷，\_\_\_商行有着自己的瓷厂无需担忧货源，熟悉电子商务的交易流程和注意事项之后，我被安排与顾客交流，在实际操作和前辈的指导中，我逐渐了解了和顾客交流的机巧：(1)不要与顾客争论;(2)不可用质问的语气说话;(3)太主动会吓跑顾客;(4)语气要谦逊;(5)婉转的回应提问;(6)不要大肆吹捧。

3、在独立与顾客交流钱，前辈们向我主要了解公司的背景、产品、发展方向和前景等。前辈们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。他们先是向我示范，然后看我操作，满意后让我自己独立操作，有问题随时找他们。可别小看了这些活，虽说简单，但事关顾客疏忽不得，每件事情都至关重要，因为它们是交易的开始。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己应对好每一位顾客，无论顾客提出什么问题，尽量不违背交流的技巧来招待，因此，虽然有时坐着等待很枯燥，但是我都是尽力做到。

4、除了网上交易，我还学习给瓷器拍照。商品的照片很讲究，同一件瓷器，不同的照片可能影响到销量，拍照时既要拍出瓷器的亮点，在照片的处理中又要不失真实性。其中我还学会了图片处理和加工。

**大学生电子商务实习讲话2**

1、B2B：这次的实习我们是从B2B的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，有很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。成功注册了用户后，登陆开始真正进入B2B的交易平台。当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自我去到后台审核自我的身份。身份和信用度确认后，卖方能够发布自我的商品到交易。

买家登陆B2B交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情景。

2、B2C：这次实习操作的第二个资料便就是企业和个人的交易平台，卖家仅有在购买了商品后，才能在B2C平台上发布商品，所以没有搞好B2C的交易，当自我在B2B的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接应对的是终端消费者，应当把自我公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。

3、C2C：与B2B、B2C相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就能够在网上开店。在交易平台上，需要把B2B、B2C的操作完成后，买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，能够对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，C2C的交易。

**大学生电子商务实习讲话3**

每天9点半打开电脑，登上客服旺旺，等待客户的咨询，一般客户想要购买公司的产品都会通过旺旺来联系我们，了解产品的详细属性及折扣活动情况，客户有什么凝问我们当售前的就必须的给客户一个明确的解释，网上购物虽是很方便，但由于看不到商家与商品，诚信是十分重要的一点，如何消除客户心中的戒备也是很有学问的，我认为所有的交易都是建立在诚信的基础上的，因此在回复客户的凝问时，必须准备明了的解释，这一过程是十分重要的，出一点小小的错误都有可能会失去一单生意。给力的折扣与赠品也是成交一笔生意的重要因素，这也是一种网络营销的和种方式，在这次实习中，也给了我一个对网络营销全新的认识。

打开已卖出宝贝页面，查看一天的订单。查看已付款等待发货，看一下有没有特别需要再次备注的，根据签约快递公司提供的运费报价，看快递是否能送到，做出预估，插旗帜，备注出来，必须细心，避免出错。

每天下午3点准时下单。打开淘宝助理，登录，下载好当天的订单，在原先备注好要发的订单选择相应的合作快递公司，手写输入快递单号，将备注好要发的客户订单打印出来。然后根据打印出来的订单去备货，将相应的货打包好，将快递单粘在相应的包裹外。

下午5点，挑好货包装好以后，在淘宝后台点击发货。并告知顾客“亲，您好，您的物品已发货，\_\_\_快递公司\_\_\_X运单号，请收到货后先验货再签收哦，别忘了对我们五分的好评与支持哦”。

处理售后，耐心的听顾客讲述损坏情况、答复他们的疑问。及时汇总到每日的顾客疑义汇总表，根据问题严重情况，进行分类，按时间先后循序处理。补发货物，及时的将运单号、日期备注到淘宝系统后台并告知顾客。及时向仓库下单，安排快递将补发的货物或者零部件发到顾客手里。收到顾客的退货，也要及时的拆开验货，与顾客联系。

**大学生电子商务实习讲话4**

实训要求

1.使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。

2.培养学生解决实际操作问题的能力。

3.培养学生认真细致的态度及科学严谨的实训作风与习惯。

4.要求每位同学独立完成一篇实训报告。

实训安排

周一、实训前准备

周二、实训动员会

周三、参观\_\_\_科技展示中心、感知科技

周四、参观\_\_\_教育

周五、和\_\_\_届学长、学姐交流相关专业知识

**大学生电子商务实习讲话5**

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。

**大学生电子商务实习讲话6**

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。

实习过程

在企划处实习期间，我在企划部\_\_\_\_\_\_主任和\_\_\_\_\_\_大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，\_\_\_\_\_\_主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息;锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧;更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给\_\_\_\_\_\_主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在\_\_\_\_\_\_主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。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，所有看了很多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很多，因为学校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\_\_\_\_\_\_主任的指导下，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\_\_\_\_\_\_主任所说的“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学校的其他宣传工作。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。

经过了这为期近两个月的实习，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。

**大学生电子商务实习讲话7**

1、\_\_\_重工与电子商务

\_\_\_重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管\_\_\_首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于\_\_\_重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是的，而因电子商务给\_\_\_重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的\_\_\_重工。

2、企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力，文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及SEO推广能力。

3、从与\_\_\_重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说\_\_\_重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。

**大学生电子商务实习讲话8**

我是在广州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映如何。

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。

**大学生电子商务实习讲话9**

1、举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入\_\_\_系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发电子商务专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

2、适应电子商务专业岗位工作。

为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电子商务专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

**大学生电子商务实习讲话10**

1、主要负责：根据店铺风格日常海报的制作，商品详情的制作，店铺活动的一些图片处理及商品信息的更新。

2、关于海报：现在公司还有另一个美工，在这段时间也教会了我很多，知道了做海报要考虑很多因素：店铺风格、色调搭配、图案搭配、字的排版、字体的设置讲究，这些都很重要，不过也不是一朝一夕就能培养的出来的，但可以从模仿中锻炼，他有一句说的很对：现在我们刚出社会，设计风格还不够成熟，如果只有自己的想法是做不好东西的，那种东西一看就没什么质量。如何借鉴运用别人的创意也是一门艺术。对于如何吸引顾客的眼球，表达商品的重要信息，在海报的体现上也是要不断的学习和认识。

3、上架商品：这段时间他也教了我如何上架商品，现在我也掌握了天猫、一号店、阿里巴巴、京东商品的上架。其实呢，这些操作不一定什么都要问别人，百度什么的都挺好用的，所以能自己解决的就先自己试着去解决。

4、关于软件使用的熟练度：制图软件的熟悉对于图片处理的速度和图片效果是有很大的相关的。在处理图片时，我们经常遇到图片的一些问题，比如模特背景颜色会影响模特身上衣服的颜色及模特的肤色，有时模特哪里受伤了也是要处理掉，还有整体肤色不能太黑，要在原有的图片上调整好，还有对衣服颜色真是感的处理也要调好等，这些都要你对软件的熟悉与熟练的运用。软件的熟悉与熟练的运用也体现在，对一个海报制作过程的分析和制作的速度，对海报的制作分析可以充实脑袋里的制作灵感与素材，制作速度的加快也是提高工作效率的一环，这些都是我现在必须要加强锻炼的。

5、关于店铺风格：虽然我对店铺风格的定位还是不太清楚，现在我也是跟着另一个美工的风格走，这是所有图片处理的总风格，所以自己也要清楚并配合好。

**大学生电子商务实习讲话10篇**

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！