# 电子商务个人实习总结范文(通用16篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-12-08

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见、最通用的年终总结、半年总结和季度总结。就其内容而言，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面、系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见、最通用的年终总结、半年总结和季度总结。就其内容而言，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面、系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以下是为大家整理的关于电子商务个人实习总结的文章16篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 电子商务个人实习总结**

　　一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。第一、做人要实事求是，切忌夸大

　　无论是在虚拟的网购当中，还是在我们真真实实的世界中。我们都是要实事求是，切忌隐瞒自己的不足。网购与实体不一样，我们呈现给客人的仅仅是产品的图片、宝贝描述、或者是硬邦邦的文字，但是客人仍然可能无法更进一步获得更为全面的信息量和感观上的“认知”，我们要做就是，让客户相信我们，而让客户相信我们的最基本的就是，我们自己要实事求是，切忌夸大。生活也是一样，记住，我们要做真实的自己。第二、永远保持着一颗热情的心和积极乐观向上的心态

　　无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

　　第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

　　我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”!关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。第四、我们要学会忍耐和总结。

　　冷静、忍耐、平和的心态，努力把“大事化小、小事化了”，有促和谐的“耐心”!作为客服，我们面对的是全国各个不同地方的不同生活习惯的客人，所以更多的冷静、忍耐、平和的心态就显的尤为重要。我们要学会总结，总结遇到的问题，总结经验、总结技巧。因为只有总结，我们才会有进步。第五、学会自我管理，量化自己的目标

　　在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

　　实习后计划

　　明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

　　首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

　　然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

　　最后，等自己一切工作准备就绪，我要想我的梦想一步一步的推进，慢慢地转向推广。梦想还是需要自己去坚持，去实现的呢。八、给电子商务专业的建议

　　第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2-3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

　　第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

　　第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

　　第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志。才不会不断的进步!

**第二篇: 电子商务个人实习总结**

　　时间过得真快，转眼间，在山大实习生活就结束了。

　　四周的时间能够和山大的同学一起工作、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，特别是我们还是和山大大三的学生一起，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山大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。

　　山大的实训已经成为过去，可是在山大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。

**第三篇: 电子商务个人实习总结**

　　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。

　　通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。

　　不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。

　　为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，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。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

　　“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

　　向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

**第四篇: 电子商务个人实习总结**

　　完成实习日记、实习周记以及实习报告之后，再写实习总结，觉得有些累赘，该汇报、该交代的基本上已经如数奉上了，那在此就做些零碎的补充吧。

　　在杭州萧山\*\*公司里，我作为一名新员工，只能说是慢慢熟悉企业的运作，一开始同事们对我只是讲解企业发展史、产品说明、企业工艺流程说明等比较笼统的事情，到渐渐让我接触网络组的工作，使用进销存软件等关乎企业内部机密的事情，我所学到的不仅是知识，还有如何融入社会、如何与周围人相处，应该说同事们对于我的询问或多或少是有所保留的，毕竟我没有长期工作下去的可能。我也看到了我专业上的不足，企业需要的电子商务人才必须是个全才，必须能够建设和维护网站，还会设计和开发软件，而这些技术和知识，我花了大学四年仅仅只学到了皮毛，关键时刻根本拿不出手。惭愧啊！

　　而让我记忆深刻的事情，就是在企业的时候，7月23日，来了个中东客户，需要用英语交流，上级分配任务了，要求我跟他交流，作为学生，回答不上问题，可以说不知道，但是在这里，不能说“我不知道，我不会”，我只能硬着头皮跟他讲，不管语法，不管流畅，彼此听得明白就好，在那一刻，我才深刻明白我们要学的是口语。所以，我要加强英语口语，纯粹学语法、学单词真是毫无用处，只有能跟英语国家的人交流了，才是学以致用。不管能不能过六级，练好英语口语，这才是硬道理。

　　在企业，邀请个知名企业的老总过来讲座不仅费用高，而且机会十分难得。在我即将结束实习的时候，有幸碰上了万向集团董事长鲁冠球来企业讲座。我听说2个半小时讲座的费用达到5000元之多，而且还是预约了好久才请到的。培训的内容无非就是创造企业文化，提高员工凝聚力、战斗力等等内容。但真是物以稀为贵啊，全体员工济济一堂，聚精会神地聆听“圣贤书”。张永飞老师的话点醒了我，他说：“我们要从最熟悉的话里听出员工培训的诀窍来，可能这些领导人讲得万变不离其宗，但细节的处理上还是有差异的，这些就是我们不惜重金邀请来的原因。”每每想到这些，我就觉得我们学生太奢侈了，学校每学期花费在邀请校外知名人士来校讲座的费用是多么昂贵，而且在校生听讲座都是免费的，但我们哪里懂得珍惜，明白学校的用心良苦的时候似乎为时已晚了，大四了，就快毕业了。

　　两个月的实习生活让我规矩了很多，成熟了很多。在与校园五彩缤纷的世界相比，这里的色彩是单一的，这里的生活是拘束的。一想到不久以后我也会踏上这片社会的土壤，我就应该学会适应。

**第五篇: 电子商务个人实习总结**

　　今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

　　那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

　　如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

　　我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

　　中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

　　1、直接在首页友情链接栏显示的

　　2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）

　　3、采用悬浮滚动的形式呈现的

　　我认为滚动的效果会比较好。

　　另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

　　今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

　　很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

**第六篇: 电子商务个人实习总结**

　　本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握B2B模式下的电子商务的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强动手能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互之间的配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识实训时间：

　　2023年9月20xx年11月实训内容：

　　1、申请电子邮箱；

　　熟悉的了解并掌握电子邮箱申请的全过程，注册一个自己的邮箱。

　　2、在招聘网上注册招聘信息；

　　通过在招聘网对招聘信息的填写了解招聘网的各个功能以及运作的流程，并对自己的求职意向有所明确。

　　3、在淘宝网中开设自己的店面；

　　熟悉淘宝网开店的整个过程，掌握每个环节的流程对淘宝有了更深一步的了解，学会了如何才能开设属于自己的店面。

　　4、注册一个个人的网上银行；

　　了解注册网上银行的主要步骤，学会注册一个个人的网上银行。

　　5、用一物品进行网上拍卖；了解网上物品进行拍卖的主要步骤及具体流程，学会将一件物品如何放在网上进行拍卖。实训收获：

　　通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也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。

　　经过这几周的实训，让我更深层次的理解一整套的电子商务。比如说在大一学的电子商务概论，这些仅仅是书面上的知识，没有系统的去强化、去学习，这次实训正好给了我们一个机会。这次实训它的内容主要包括：B2C、B2B、C2C、电子银行、网络营销、电子邮件、网上单证、CA认证、电子数据交换EDI等一系列的操作流程。

　　我们主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，不管是B2B、B2C等都有前台和后台之分。前台的操作主要是作为顾客的操作，主要是进行一些会员的注册、网上银行的注册、网上购物、数字证书的注册和获取以及电子合同的签订等。而后台管理系统主要是管理员负责的，它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过后台系统的操作，使得我了解与参与到电子商务的全过程。

　　在操作的过程中，我觉得自己的基础知识并不牢固，有一些专业术语，自己不知道什么意思，所以继续操作下去有点困难。这让我认识到了自己的不足，所以在今后的学习当中不仅仅需要操作的训练，更重要的是提高自己的专业知识。只有在学好专业知识的基础上，才能够使得自己更快、更容易的去学习和接受其他知识。我在操作电子商务“B2B”，“B2C”与“C2C”这三种网上交易的方式的时候，就觉得要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。这使得我不得不仔细的操作每一个步骤，直到最后完成整个交易。

　　通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，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。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

　　不仅学到了很多，也意识到了自己的不足的。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，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。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**第七篇: 电子商务个人实习总结**

　　B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Inter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最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：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Inter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Inter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Inter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Inter，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Inter，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。

　　（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。因此寻求最优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Inter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Inter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。

**第八篇: 电子商务个人实习总结**

　　在对电子商务专业三年的学习中，我们学习了大量的相关专业知识，打下了电子商务专业理论的基础，对电子商务这门专业有了一个理性的认识，为了能够将理论应用于实际工作，使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识，同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况，提高自身动手实际操作能力，以增强自身的社会竞争力，为今后工作积累工作经验，我通过参加实习单位的招聘以及面试，成为了青岛\_公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

　　一、实习单位简介

　　青岛\_公司位于青岛市\_园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

　　二、实习时间

　　我的实习工作从20\_年2月28日进行到2023年4月22日，在开始的一个星期，公司对我进行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

　　在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

　　三、工作任务

　　由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实习期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

　　监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

　　存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，及时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

　　参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

　　订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，进行收发货。

　　退货处理。全力协助客户进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

　　通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，由于人员数量较多，而且大多数员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的。

　　因此，我在这方面加强了锻炼，加强工作中的监督作用，提高员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在进行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准最大堆高数量储存;纸质周转箱由于耐压程度较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。

　　这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提高了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

　　从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**第九篇: 电子商务个人实习总结**

　　今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

　　那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

　　如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

　　我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

　　中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

　　1、直接在首页友情链接栏显示的

　　2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）

　　3、采用悬浮滚动的形式呈现的

　　我认为滚动的效果会比较好。

　　另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

　　今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

　　很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

**第十篇: 电子商务个人实习总结**

　　我有幸到淘宝网合作企业xx通信（集团）有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对xx公司文化的理解、在xx学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

　　跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

　　20xx年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

　　在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年8月28日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

　　初到xx公司

　　20xx年x月x日，我们来到xx公司的第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第九届语音学员；这一天，我参加了一个特别的开学典礼；这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙；这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来……

　　早在7月7日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

　　初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

　　感受xx公司文化

　　来到xx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

　　来到xx公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

　　对于公司的文化，我这样去理解：

　　1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

　　2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

　　在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造102年的感动今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**第十一篇: 电子商务个人实习总结**

　　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，其最大的特点是：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、计算机、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，将客户的电脑终端连接至银行，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地理环境、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，上会网玩会游戏多好呀！但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了！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，呵呵！

　　这次实习让我懂得了如何在网上购物，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页并用收藏夹保存信息，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！

**第十二篇: 电子商务个人实习总结**

　　为期两个月的实习期结束了。我在这短短的两个月的实习生活中学到了

　　很多在课堂上学不到的实践知识，受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个总结。

　　首先我介绍一下我的实习公司：临沂市沂峰网络科技服务有限公司（阿里巴巴分公司）。我公司位于临沂市临西五路西城新贵的一座写字楼，主要是做电子网上商铺和网站的。主要是面对临沂本地的。

　　在两个月的工作中我参加了该公司的业务员的工作。实习可以分为两个阶段

　　。第一个阶段是刚开始公司给我们安排了为期三天的培训时间。通过培训让我了解该产品的功能，我们这个产品就是主要帮助客户做推广、做网铺、找客户的。

　　第两个阶段就是经理安排我们试着打一些电话，给我们找了一些本地老板的联系方式，让我们把我门的产品介绍给老板，在问问老板的销售模式和局域限制，如果客户适合我们的条件和有这方面的意向，我们就试着把客户约出来去当面交谈。

　　如果客户同意我们就签单，然后把订单发到阿里巴巴总部，总部为他开通账号，由我们去给客户的产品拍照放到网上去。虽然工作才两个月，但是我相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

　　这期间我做成了一个订单，这个客户是做建材的。为了这个客户，我做了很多功夫：背资料，调查他们的同行的市场，打听该店的情况，总结了前几次的失败原因等等，通过这两个月的销售实习使我深深的明白了销售的重要性和搞销售是一件很辛苦的事，根本就不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好知识固然很重要，但更重要的事把学到的知识灵活运用到实践中去。

　　在位期两个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉

　　自己已经不是一个学生了，每天6点起床，然后象个真正的上班族一样上班。上班过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对阿里巴巴也有了更深的了解，通过了解也发现了阿里巴巴很多的优点：1、阿里巴巴老总马云通过十年的努力把阿里巴巴发展到了200多个国家；2、阿里巴巴在本国适合任何的企业公司，深得各企业的信赖和政府的支持等等。

　　实习使每一个大学生毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习使我们把学到的一些理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。最后衷心的感谢沂峰网络科技服务有限公司给我提供实习机会！在接下来的一年里我会踏踏实实的做好我本分的工作的。

**第十三篇: 电子商务个人实习总结**

　　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。2023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。

**第十四篇: 电子商务个人实习总结**

　　我是xx大学xx系XX级电子商务专业的学生。在本科学习期间，我学习了电子商务概论、电子金融与支付、国际贸易理论与实务、管理学原理、客户关系管理等课程，对电子商务和国际贸易领域有了一个初步的理论层面的认识。

　　广义的讲，凡是利用国际互联网进行商务活动的方式即可以称为电子商务。电子商务以其高效率、高收益、全球化等传统经营方式无法比拟的优点受到全球的关注。不可否认的是随着科学技术在通信、运输等领域的快速发展，资源全球配置已经成为趋势，因此电子商务在国际贸易的领域里也会得到广泛的应用。

　　通过从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日在xx贸易公司里的实习，我从实践层面了解了国际贸易的基本流程和基本业务知识，也对电子商务在国际贸易领域里的应用有了基本的认识和了解。在实习的过程中，我认识问题、发现问题和解决问题的能力也得到了锻炼和提高。

　　（一）、实习单位简介

　　xx公司成立于19xx年xx月xx日，注册资金xx万元，位于xx市xx路xx号，是一家从事国际贸易的外商独资公司。所经营的主要商品分为两部分：食品和化工品。

　　（二）、具体实习情况

　　在实习的xx周时间里，我从事了以下工作：

　　（1）在整个国际贸易的流程中，从最开始的找到客户签订合同到后来的通关、装船、提单、结汇，几乎所有的环节都涉及到各类的单证。通过对每个环节单证的熟悉，可以最迅速的了解整个国际贸易的基本流程。

　　（2）在熟悉了国际贸易的基本流程以后，我开始尝试协助业务人员操作食品方面出口的业务。通过协助有经验的业务员在网络上搜索信息，运用各种形式和媒体发放广告去寻找客户。

　　（3）在熟悉了基本业务操作后，我主动的请示希望可以转调到财务部门并获得了批准。

　　（4）在实习期间，因为我的任务并不固定也不繁重，因此公司里复印材料、收发传真、收发快递等工作都是由我来做的。因此也就学会了传真机和复印机的使用方法，并学会了复印机出现卡纸等状况的基本修理技巧。在有客人来访时，我也需要协助行政人员对客人进行接待。

　　（三）、收获及体会

　　在实习的xx周里，我在国际贸易流程中的报价技巧、客户寻找、以及针对不同客户群体采取不同支付方式等方面有了不少收获，并且在工作心态和态度上也有了新的认识。

　　（1）在业务磋商阶段的报价是非常有技巧的。

　　新客户发来询价单，有的时候我虽然及时回复了，但却没有下文。有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备。首先，我们要认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求。有些客户将价格低作为最重要的因素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。其次，我们要作好市场跟踪调研，清楚市场的动态。

　　（2）客户关系管理的重要性

　　首先开发客户永远占据我们的大量时间，每天都应该安排一定的时间，尽可能多去的通过各种方式联系客户，并获得见面的机会。而在开发客户的过程中，要永远记住两个字：专注。如果一个销售人员每天把他的时间浪费在没有生产力的地方，那是没有效益的。当我们拥有了客户，那么客户的分类必然随之而来，按照绝对客户、可能性较大的客户、可发展性客户来进行分类，并把客户资料整理得井井有条。

　　（3）良好的工作态度是做好工作的重要条件之一。

　　首先，简单的认为我们是在给公司打工，公司付给我们薪水的想法是不正确的。因为我们在给公司工作的过程中也在不断学习公司业务的精华，我们也在不断汲取公司的营养，充实自己的知识。所以我们应该抓住一切学习的机会，而不要仅仅的盯着自己的薪水，因为学到的知识比得到的薪水更有价值。

　　（四）、实习后引发的思考

　　结合我在学校里学习的电子商务知识，我想谈谈我对网络银行在中国国际贸易行业应用的现状。以网络银行服务为平台的电子金融服务已经席卷整个银行业，但由于对技术、安全和管理的要求较高，以进出口企业为核心用户的国际网银服务市场在中国却刚刚起步。

　　xx银行于xx年xx月才推出国际网银服务，这已经是国内最早推出国际业务的网络银行平台之一了。这也是我国的贸易公司对网络银行的服务不是很了解的原因之一，因为整个国际业务的网络银行的市场环境并不成熟。虽然市场不成熟，但应用网络银行提供的服务代替传统的跑银行的财务管理方式是有优点的。

　　不难看出，网络银行的应用，大幅度降低了银企双方的交易成本。现代银行从柜面服务为主的传统服务向全方位网络服务的全面转型是必不可少的。网上银行为代表的电子渠道将成为银行服务客户的主要方式。所以我想，在以后的国际贸易交易中，网络银行的国际服务将会得到越来越广泛的应用。

　　这次的实习虽然只有短短的xx周，却另我受益匪浅。我要感谢在实习xx周的时间里给予我工作上帮助和支持的公司领导和同事们，我从他们身上不仅学习到了国际贸易的业务知识，还学习到了作为一个优秀员工应有的工作态度。在这xx周里，我体会到了作为公司一员的责任和自豪，也发现了自身的很多不足之处，我会很好的总结这次实习经历，为以后踏入社会正式工作奠定基础。

**第十五篇: 电子商务个人实习总结**

　　在这一次实习的过程中，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。

　　对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

　　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。

　　当然，希望老师能给出更多的指导，大四对于大学生来说最关注的无非就是出路的问题。对于电子商务专业，我想杨赋立老师网上发表的文章“电子商务百问百答”是一个很好的认识。电子商务学生的就业出路很大的程度上还是在于你的应用实战能力。也希望老师提供或者同学们找到更多的实习实战机会。至少当你毕业的时候，你能精通电子商务的其中一块或者具有电子商务的一技之能，不管seo还是网页设计，网络编程或者供应链管理，还是资金流的运转。甚至是熟悉阿里巴巴的b2b运作平台和淘宝网开店的平台使用。总之，让自己独一无二，你就具备竞争力。

**第十六篇: 电子商务个人实习总结**

　　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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找