

# 最新春节活动主持人开场白台词(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 电子商务实习报告篇一

实习目的：

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应， 实习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。学院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，学院20\_\_年x月x日至x日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在x月x日这天我们开始第一天实习，学习了\_\_的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了\_\_、\_\_的流程使我收获颇多。

而对\_\_的认识如下：电子商物\_\_是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动，这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，\_\_电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指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，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属x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。

\_\_是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

实习过程：

(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、避免回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;\_\_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x企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

## 电子商务实习报告篇二

20\_\_年4月初至5月底，我经过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信经过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中

来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的梦想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着必须要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说十分重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

### 1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

### 2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

### 3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，

团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

#### 4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

#### 5、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

### 3.2提议和意见

经过短短的实习时间，让一个先前仅有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，必须要有很强的职责感，要对自我的岗位负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最终，我至少还有以下问题需要解决：

#### 1、缺乏工作经验

因为自我缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训

或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

## 2、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。经过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义-----从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感激学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

## 电子商务实习报告篇三

### 3、各角色进行入库出库生成财务帐工作

在流程进行时□edi中心会生成相应的edi报文如下：

1网上商城发送订货单给生产企业

2生产企业发送应答的订货单给网上商城

3物流公司生成送货通知单给网上商城

4网上商城确认送货通知单给物流公司

5物流公司生成到货通知单给网上商城

6网上商城确认到货通知单

当然，每条前面都省略了时间及参与者，都会自动生成。

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。下面介绍一下b2c流程：

注册每个角色的信息：(商店、物流公司、银行)然后到银行进行注册、申请银行帐号：

## 电子商务实习报告篇四

进入自己的银行—申请(客户;商店、物流公司)—注册(注册时的名称一定要用注册时的一致、证件代码也是注册后生成的代码)

有了帐号之后要去自己的银行进行存钱(哈哈，我们的系统可以自己设存款金额)

进入商店后台进行采购—选择系统供应商—选中商品，更新修改信息—支付

进入前台的网上商城采购(必须是自己的商城)—订购—填写定单信息—选择付款银行—支付方式(银行信用卡支付)—物流配送方式(一般物流)—支付(我们的系统省略了物流环节，所以就省略了送货与物流公司的转帐业务)

进入商店后台—检查库存—库存管理(销售出库)

客户进行收货。

通过这次实习，对电子商务的认识提高了一大节，以后别人再问电子商务如何运作，就不会无言以对了。

## 电子商务实习报告篇五

\_\_年8月至今几个月期间，我在宁波恒基漆业湖州办事处tcs小区推广部小区导购岗位实习，工作。

首先介绍一下我的实习单位的一些有关信息和简介：宁波市江东恒基漆业有限公司，系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在义乌市创立。公司经营“\_\_涂料”系列品牌名列全国、全省同行前列，公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的“\_\_漆”产品，高效的服务给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承“不断创新，追求卓越”的理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的和谐发展，积极支持公益事业。

广东\_\_涂料有限公司，始建于1991年，是一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

成长于中国涂料之乡——顺德的\_\_涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

\_\_涂料拥有亚洲最大、现代化程度最高以及采用德国全程监控技术的生产基地，产品产销量多年来一直位居国内同行业前列。

\_\_涂料汇集了国内行业顶尖科研人才，聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，“用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更健康、更美好”的科技开发理念促使\_\_涂料多年来一直站在国内涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

\_\_涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系□iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证;20\_\_年,“\_\_”商标被认定为广东省著名商标;20\_\_年初,\_\_涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一;20\_\_年,\_\_涂料行业首获“中国名牌”称号。

\_\_涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络,覆盖全国大、中、小城市;\_\_涂料以销售与服务并进的市场策略,为客户提供完善的售后服务,在全国二十几个主要城市建立了技术服务中心,拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

作为国家重点高新技术企业的\_\_涂料,与多个世界知名公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系,以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

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。每天在规定的时间内上下班,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。

“天下英雄皆我辈,一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变,身边接触的人也完全换了角色,老师变成老板,同学变成同事,相处之道完全不同。在这巨大的转变中,我们可能彷徨,迷茫,无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用,所干的只是一些无关重要的杂活,自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时,会有来自各方面的压力,老板的眼色同事的嘲讽。而在学校,有同学老师的关心和支持,每日只是上上课,很轻松。常言道:工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长,但是我从中学到了很多知识,关于



做人，做事，做学问。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是小区导购一职(业务员)，岗位性质是全面负责小区销售的工作，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

工作很辛苦

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能。