

最新商务实训报告 电子商务实习自我鉴定 (优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

商务实训报告篇一

近两个月的实习，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，以提高自己的能力。

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。

电子商务实习自我鉴定通过这次实训，让我们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。在实训的过程中学习和提高了自己。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实训是一次非常好的机会，让我们对电子商务的更深一步的了解，二我们也感觉到了电子商务的优越性，不禁为我们当时的选择而感到窃喜。

有的人说实训很辛苦，而我觉得实训是一件非常有意义的事情。这次实训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。学校给我们这次实训的机会，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，获得更大的收获！

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，学院于x月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在x月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b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b2b□b2c的流程使我收获颇多。

商务实训报告篇二

我是xx职业学院电子商务专业的一名应届毕业生，在大学最后一年的时候以实-生的身份在xx网络科技有限公司担任美工工作，其实时间还是过得蛮快的，等到实-结束的时候才发现已经过去五个月了，经过这五个月的实习，我仿佛已经成为了一名正式的在职员工一般，也正因为如此我打算对自身做一个自我鉴定。

在技能素养方面，虽然我在学校的时候不管是ps技能还是图形绘画都学得还算不错，至少考试的成绩是比较好的，但是由于所学知识都是那种几年前的知识，再加上平时实际训练得比较少，因此手法也生疏了许多，因此最开始的工作做起来是比较困难得，像是图片优化方面，我基本只会抠图，这就给我的工作困扰，因此后来很长的一段时间内我担任的都是另外一名美工的助手角色、也就是相当我只负责初期的基本工作，不过公司领导也有栽培我的意思，因此在这段时间我都是以学-为主，希望能够在有限的实-期内弥补自己不足的地方。

在平时的工作中，我比较注重基础能力的培养，尽管自己知识面有着不足的地方，但是我也要发挥出自己的一点作用。首先便是图片的编辑与处理，这个必须要确保速度足够快，既然我做不好质量xx□那么我就应该要做好数量部分，即便是在下班的时候我也会处理大量的网络图片，因为刚来的时候我是信心满满的，结果很多事情都做不好，这件事也给我提了一个醒，如果不是实-的'单位和学校有着合作的话，以我

的工作能力其实是不合格的。中间公司也开展过几次技能培训，每次我都会做好记录并利用空闲的时间进行练习。

至于人际交往方面，这也是我的一个微不足道的收获吧，在下班以后我经常会同一些同事一起吃饭，这个也是父母教我的一些为人处世的方法，不过这种做法也挺有用的，大家看到我在工作中有什么不明白的地方会主动教我，与我第一天来明明什么都不懂但是又不好意思开口的状况形成了鲜明的对比。在实-结束的时候我还和同事们交换了练-方式，当我毕业以后想要在附近租房或者继续在公司深造的话，有什么不明白的也可以请教他们。

尽管说实-的生活已经告一段落了，但是我对xx网络科技有限公司产生了深厚的感情，当我正式毕业以后我会选择继续在哪里进行工作的，在经过五个月的实-以后，我已经能够熟练地处理这份工作了，只是当我拿到毕业证以后可能会产生对校园生活的不舍吧。

商务实训报告篇三

三年的学习生活磨练出一个自信和上进心强的我。我是电子商务专业的一名应届毕业生。面对知识经济的到来，计算机技术也得到了广泛的应用。作为一个21世纪的学生，面对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。

我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术[]20xxserver[]微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理[]photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。对待工作我爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。

我热切期望用自己所学到的知识为社会做出自己的微薄之力。我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

商务实训报告篇四

从xx月xx日这一天开始，我和本班另一个同学进入同一家单位实习，实习单位是一家自主创业的电子商务外贸公司，跟别的同学实习不一样的地方就是，他们是去到企业单位上班，而我们是去另外一个学校上班，因为公司是在一个外贸学校里面办公的，环境还不错，所以我们上班的地方依然充满校园学生时代的气息。

这份实习，我们在过年之前就已经在联系了，所以经过了很长时间的斟酌，反复的面试才最终确定下来，真是因为工作的来之不易，才让我们更加珍惜这个机会好好表现自己，借助这个平台检验自己各方面的能力。

我们是一家电子商务公司，属于电子商务、互联网行业，跟我们所学的专业非常对口，而且主要国际业务，可以说是很专业的实习。我的工作职位是英文产品编辑，主要的工作内容是电子商务平台、阿里巴巴的操作，处理订单，对产品进行编辑描述等等。这个工作职位需要很灵活地变通处理日常的工作，挑战性挺大。而我自己本身愿意去尝试比较有挑战性的工作，加上这里的工作氛围很好，因为它的团队都是由年青一代带领的，大部分同事都是跟我们年龄差不多的，一个年轻的团队以为这潜在的发展是无限的。因为年轻无敌。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须

从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

第二天的时候，我们就正式进入工作中了。学习的平台操作，了解产品编辑这个岗位所需要的技能和知识，了解我们所在岗位需要做的事情。为了能使我们更快地了解公司的大概，公司不仅指定了指导老师教我们，还安排我们参加入职培训已经进行相应工作的谈话，使得我们更快地进入状态，公司人不多，所以每个人所要做的事情比较多，需要我们尽快理清思路，掌握对的方法，才能把事情做好。

实习第一周，我们只是对工作有了一个大概的认知，至于怎么高效率地完成工作，还需要时间来证明。相信我们可以很快地进入状态。

商务实训报告篇五

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、计算机、通信用品等商品。

我们切身感受到了电子商务给我们带来的便捷，通过实习，

将理论知识用于实践，电子商务在未来必将得到大力发展。实习不是很累，而且学到了很多的东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，还需巩固自己的专业知识啊。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。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，在实际环境中增长知识。