# 市场营销岗位实践报告 市场营销实习报告(优质13篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-23

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。市场营销岗位实践报告篇一校园和社会环境差异很大，这就要求我们不仅...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**市场营销岗位实践报告篇一**

校园和社会环境差异很大，这就要求我们不仅要掌握理论知识，还要注重实习，利用假期进入社会实习，锻炼、提高自己，积累经验。成长是一种经历；经历是一种生活经历。人生的意义不在于我们拥有什么，而在于我们从中体会到什么。假日社会实习活动为我们提供了一个锻炼自己的平台，让我们体验、启发和感受，让我们成长得更好。

本次实习的目的是进一步培养自己的专业水平、与人相处的技能、团队合作精神、待人处事的能力，特别是观察、分析和解决问题的实际工作能力，从而提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在未来更顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境与社会工作环境差距较大。学校主要注重培养学生的学习能力和专业技能，社会主要注重员工的专业知识和专业能力。为了满足社会生存的要求，除了加强课堂上的理论知识外，我们还必须亲自联系社会参与工作实践，并通过了解社会工作来指导课堂学习。为了培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析和解决实际问题的工作能力，实践公司员工的基本素质要求。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会方面发挥着非常重要的作用，因此我们应该高度重视它。通过实习，找出自己的情况与社会实际需要之间的差距，及时补充相关知识，为求职和正式工作做好充分的知识和能力准备，缩短从校园到社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技能、团队精神、礼仪等知识。通过对公司产品的了解和与其他公司产品的比较，突出公司产品的优势和良好的声誉，积极探索客户来源，向客户销售产品，尝试销售一系列产品，完成公司分配的任务。

xxxx年xx月xx日到xx月xx日，我在xx化妆品店实习两周。在此期间，公司的同事给了我热情的指导和帮助，我也谦虚地咨询他们学习，应用大学学到的知识。在理论应用于实践的同时，我也对以前没有彻底理解的知识有了更深的理解。经过这几天的实习，我对公司有了更深的了解，对销售人员的实际操作步骤也有了初步的熟悉。更重要的是，这是我进入社会的第一步。虽然只有两周，但它也让我看到了我的许多缺点，这让我知道，在社会上，我仍然需要很多学校无法学习的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位:我们公司位于xx市xx该区是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然规模不大，只有10多名员工和两个营业点，但它是一家值得信赖的客户公司，在社会上一直享有良好的声誉。本公司始终贯彻客户满意是我们永恒的追求的质量方针。我公司现直接代理多家生产厂家的产品，并由专人对来料产品进行质量检验。如果发现产品不良，可以全部退还给厂家。公司始终坚持以人为本的经营原则:为科研开发、营销、管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质培训，以加强责任管理，提高品牌意识为宗旨培训员工。充分发挥员工的主动性、积极性和创造力，最大限度地发挥员工的潜力，更好地实现个人目标与企业目标的契合。主要产品或服务：保健品、化妆品、护肤品、洗发水、洗面奶、香水、花露水、口红等。公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重，把客户放在首位。公司以良好的质量和服务建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班了，但实际的社会工作还是不知所措。毕竟书只是一个概念，具体操作没有教你。我想做好难得的实习机会。在这段时间里，我学到了一些琐碎的东西，但我真的意识到了工作的痛苦。我觉得我在学校学到的专业知识严重不足，无法适应激烈的工作要求。例如，对于那些实际操作性很强的工作，我们这些刚出来没有工作经验，学校专业课程不好的人来说，他们根本无法与老兵竞争，有时他们觉得自己真的无法开始。虽然这只是一家销售化妆品的公司，但在实习期间，我从培训到商品分类，再到产品现场营销，都致力于工作。

实习对我来说是一个熟悉而奇怪的词，因为我在十多年的学生生涯中经历了很多实习，但这次是如此的不同。它将全面测试我的能力：学习、生活、心理、身体、思想等。它就像一块试金石，测试我能否在实践中运用理论知识。这也是我建立信心的关键，因为我能否成功地基于这个具有挑战性的社会，所以我对它的投资也是100%！紧张的两周实习结束了，这两个多月我还有很多收获。实习结束后有必要总结一下。

以上是我的实习综上所述，这是第一次正式符合社会标准，开始与过去完全不同的生活。每天在规定的时间上下班，认真按时完成工作任务，不能草率敷衍。我们的肩膀开始承担民事责任，一切都必须小心，否则我们可能不得不为一个小错误承担严重的后果付出巨大的代价，不再是一个抱歉和一张道歉书可以解决。

**市场营销岗位实践报告篇二**

市场营销是现代社会非常重要的一个领域，我很荣幸得到一次市场营销实习的机会。在这次实习的日子里，我深入的了解了市场营销的一些理论和实践技巧，更加深入的了解了市场营销的本质和价值。在此，我将分享我的一些实习心得与体会，希望能够给市场营销的实践者们带来一些启发和帮助。

第二段：实习过程

我的市场营销实习是在一家中型企业中进行的，我被安排到了市场营销部门。我的工作主要是帮助市场部门完成市场调研和竞争分析的任务，并协助市场策划和推广活动的实施。在实习期间，我接触到了许多实际的市场营销问题和挑战，如如何制定有效的市场营销策略；如何构建和维护与客户的良好关系；如何选择和运用适当的营销手段等。通过对这些问题的探讨和实践，我逐渐深入了解了市场营销的本质和价值，并学会了运用市场营销理论和技巧解决实际问题的能力。

第三段：市场营销理论的认识

参与市场营销实习的过程中，我逐渐了解到了市场营销理论的核心是以客户为中心的营销。通过市场调研和竞争分析，了解客户的需求和偏好，针对客户提供合适的产品和服务，这样才能提升客户满意度和转化率，推动企业发展。同时，市场营销还需要运用不同的手段和渠道，如社交媒体、搜索引擎优化、直播电商等，来吸引和挽留客户，使之对企业和其产品更加信任和认同。

第四段：实践经验的总结

通过市场营销实习的实践，我了解到市场营销需要不断学习和研究，以便能够运用最新的市场营销手段和趋势，及时调整和优化营销策略，提升市场竞争力。同时，在与客户的交流中，需要注重细节和精神面貌，用真诚和积极的态度去引导和支持客户，为客户提供优质的服务和体验，进而建立长期的合作关系。

第五段：结语

总之，本次市场营销实习让我深刻感受到了市场营销的重要性和挑战性。在实习过程中，我收获了许多宝贵的经验和体会，也借此加深了对市场营销理论的理解和认识，相信这些经验和体会将为我将来的职业发展和学习带来极大的启发和帮助。同时，我也期待着能够将这些经验和体会，与更多的市场营销实践者分享和交流，共同促进市场营销的发展和创新。

**市场营销岗位实践报告篇三**

在老师的领导下，我们5个喜爱组在一起共同讨论了此次实习的内容、首先，老师组织了我们集体观看了宜家家居产品体验式营销策略的纪录片，决定价格体验式营销作为其中的一部分，其次了解到企业文化对一个企业的长远发展与壮大起至关重要的作用、例如，海尔，小红帽等，这就是内容的第二个部分：

最后，在现代营销中，促销策略多种多样，各具特色，值此圣诞元旦之际，各商家都会使出绝活进行促销，以增加销售额、总结下来，我们的实习报告内容包括三部分：

一体验式营销；

二促销策略；

三企业文化。

体验式营销的应用，其目的是为消费者提供全方位的体验服务、正如宜家专卖店里所做的那样，一体验式营销帮助消费者选择产品和服务，提升产品和服务的附加值，让消费者占据主导地位而不是被动地接受产品和服务、在宜家的体验式营销里，通过听，看，触，嗅等感官刺激，消费者可以体验自己\"未来的家\"而正是这种\"所见即所得\"的效果，促进消费者的潜在需求向现实需求转变，最终达到提高签单量，提升企业经营业绩的目的。

此外，不仅是宜家应用体验式营销，全球更多的家装企业已看好此路并已经运用、例如现在的\"华耐美家\"整体家居体验管也采用了体验式营销，华耐美家整体家居体验管提供了现实场景，以便业主身临其境地体验家装成果，对自己家装修后的效果有直观认识。

在家装行业里，日趋激烈的竞争迫使个各企业寻求差异化服务以提高自己的竞争力，于是体验式营销成了家装行业的主流、因此我们小组来到了唐山市鹏达家具广场，鹏大家具广场涉及枫叶、汇丰、圣洛克、自由人等多种品牌，其整体构造是不同的样板间，侧重于展示整体家居的搭配，让顾客对所购产品有一个整体概念，每个样板间都有自己的独特风格，让顾客应接不暇，这是由单一的装修服务递进到全过程的家装、家居、家饰甚至是家电的整体服务，非常直观，方便。

**市场营销岗位实践报告篇四**

（一）实习单位简介

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今日，装修污染却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者供给有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒。

（二）我们组的实习安排

从8月22至8月24日，我们在学校内部经过电子网络对专业知识进行初步浏览；

8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；

8月27日，休息一天；

8月30、31日，

9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；

9月4、5日，我们休息两天；

9月6、7、8、9日，根据教师的安排，我们在校内写实习报告，

9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习资料

我们组的实习资料主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境

分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销本事的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。

企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，所以这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所应对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境

分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。

该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业应对的一个瓶劲问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能到达的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

**市场营销岗位实践报告篇五**

通过在xx港的实地实习认识，使我们对港口的经营管理、以及其它相关设施的设计与布置，有了一次全面的感性认识，加深了我们对所学课程知识的理解，使学习和实践相结合。

实习性质：专业必修实践课。认知实习是我们市场营销专业学习计划中的重要组成部分，是培养高素质的应用型人才必不可少的实践性教学环节。

实习目的：根据市场营销专业的培养目标，认识实习不仅有助于学生后续课程的学习，而且也有助于提高学生分析实际问题的能力。认识实习旨在让学生认识和了解市场营销，增强学生对市场营销的感性认识，进一步加深对专业培养目标的认识。通过实习活动，锻炼学生分析实际问题的能力，培养主动的工作作风和学习态度。认识实习目的是使市场营销学生在进行专业学习中，对本专业的特点和学科性质形成初步印象。通过认识实习，使学生对市场营销专业在市场总的重要地位形成基本感性认识。

实习任务：认识实习的主要任务是通过对港口运输的实地参观考查，了解港口货物的物流程序，以及货物运输方式与过程；在掌握国际货物运输最主要的方式－集装箱运输的情况下，全面了解国际货物买卖合同的实务操作流程。

上港集团xx港务有限公司的机关本部以及外贸码头分公司、龙开河分公司、货运代理分公司和集装箱分公司等公司。

xx港位于长江黄金水道与京九铁路交汇处，江西省唯一通江达海的对外贸易口岸。1980年经国务院批准为国家一类对外贸易口岸，上通重庆，下达上海并延伸直达世界各地，全年可通航5000吨级船舶，已开辟日本、韩国、东南亚及欧美等国家和港澳地区直达或中转航线，1991年获准对外籍船舶开放，20xx年被列为我国内河25个主枢纽港，20xx年确定为交通部重点联系港航企业和被列入国家\"十一五\"规划扩大开放水运口岸。20xx年辟为对台直航口岸。

20xx年2月1日，上海国际港务（集团）股份有限公司积极参与xx港的改制，与xx国资委共同发起成立了上港集团xx港务有限公司(简称：xx港)。公司注册资金6亿元人民币，上港集团占股比91.67%，xx市国资委占股比8.33%。公司下辖10家分公司，2家控股公司。主要从事：货物装卸、储存、中转和水陆运输；集装箱拆装箱、清洗、修理；仓储、保管、加工、配送及物流信息管理；船舶靠泊、船舶拖带、船舶分解队、船舶燃物料供应；船务代理、货运代理；港口机械设备制造、安装和销售；港口设施租赁；港口信息、技术咨询服务；港口码头建设、管理和经营。

目前公司拥有生产性码头泊位18座（含2座租赁泊位），工作泊位3座，其中5000吨级泊位9座，堆场总面积32万平方米，岸线总长2190米，铁路专用线8条近3000米，各类装卸机械设备200余台，最大起重能力50吨，年通过能力1000万吨。

实习期间，我共去了总部的生产业务部和下属分公司的经营管理部。生产业务部和经营管理部主要负责营销、揽货、货物调度、出口操作、储运、进出口等活动，在每个部门，通过阅读内部资料，以及诸位师傅们的讲解，我对业务流程有了充分的了解。

出口业务流程，从宏观上看，货主有一批货物通过航运出口，需要解决三大问题：

一是货要可以运—即货主自主或我公司报关员代为海关报关，同时根据目的港、中转港情况或其他航运条件限制，确定是否能够承运货主的货物。二是要把货装在船上—即要有适当的箱体盛放货物，还要有舱位。三是货要集港—即在航运前，货物要在指定的时间运送到指定的地点，统一集港。

出口业务的流程就是解决这三个问题的过程，首先，生产中心业务员通过网络，电子邮件或电话承接业务，业务员根据货主提供的信息及货主的需求并结合当前的航线、港口情况确定是否能够承接此票货物运输，同时要确定是由货主自行报关还是委托我公司为其报关。确定后，将货主所提供的信息录入系统，生成货物委托书，并通知出口操作部相关航线操作员。出口操作业务员根据货物委托通过系统为客户订舱，并生成提箱单，并将相关信息传至箱管部与储运部。客户自主决定是自己装货集港，将货物运至堆场，或是由我公司储运部出口陆运科代为进行出口陆运。最后，集装箱在港口集港，装船运输。财务运作以及相关单证操作贯穿整个流程。

除以上对业务流程的学习外，我阅读了很多内部资料如船期表，xx港务有限公司各内部期刊。通过阅读这些材料，加深了我对航运这一商业领域的了解，包括中远以及全球各大船公司的业务情况；熟悉了中远承运的各大主要航线—亚太，美西，美东，欧地以及内支线，同时也记住了国内及全球各主要大型港口；记录了与航运有关的专业英语词汇及英文缩写意义；学习了imo国际危品条例，各危品代码所代表的危险品种类以及相关xx港务内部文件；阅读了与货运有关的国际公约以及国内法律，积累了一些常识；知道了一份完整的进口陆运项目招标书应包括哪些内容。

第三周在集装箱码头实习期间，我们参观了码头堆场。通过对堆场的参观，我近距离观察了各种箱型—20尺柜，40尺柜，40尺高柜，45尺高柜，20尺冷柜,40尺冷柜,ot箱,框架箱等，对箱体的构造，使用有了直观的了解。同时，两次随业务员赴堆场监督装卸货，各类大型操作车辆以及现场装箱过程都给我留下了深刻的印象。与外贸码头相比，集装箱码头堆场占地面积更大，有完备的信息及监控系统，在集装箱码头参观期间，我通过公司总经理了解了更多关于堆场的知识，如堆场操作流程，装箱成本组成，堆场经营以及发展模式等，并留意观察了堆场的布局，堆箱场地及装箱场地的位置，车辆进出方式以及一些货物的现场装箱，深刻体会到了物流系统规划在现实操作中的意义：好的物流系统不仅仅是对操作流程的优化，更重要的是对突发事件的应变能力。

经过在不同部门的实习，我对这四个部门的工作内容都有了大致的了解，通过观察业务员们的工作，听他们与客户的电话，以及同事间的相互讨论，我对实际工作中应注意的问题作了一下总结：

xx港务的承诺之一是\"以客户满意为目标\"，客户满意是建立在客户的需求得到满足的基础上的，由于货物种类千差万别，每个货主的需求可以说都是不同的，因此要深入分析客户的需求，统一的标准化的服务有时并不是最好的，就像一个大的饭店，我们既要有满汉全席，也要有煎饼果子。目前货运行业竞争激烈，我认为我们要扩大目标客户群体，让客户第一时间想到的是xx刚，这也便是做好\"客户满意\"的最终目标。

在了解客户的基础上，同样重要的是，要让客户了解xx港。在实习中，我经常发现，有的客户或者一些上游货代一味按照自己的行为习惯做事，导致货物无法按时集港或者延期赴运，甚至有时他们的商务流程是和我们的业务流程相矛盾的，不但耽误了他们自己的货物出运，也给我们的业务带来了很多麻烦。因此我认为，在处理每项业务的时候，都要尽可能的让客户了解我们的业务流程，与客户达成共识，避免给双方都带来麻烦。

除了要与供应链上下游保持密切的关系以外，在实际的工作中，快速的反应能力以及对突发事件的应变能力是非常重要的。我在营销中心实习的时候，发生这样一件事—一天下午四点左右，忽然传来消息，上海港由于压港严重，限定某一条船在该港的下货量，而这时，所有从上海港中转的货物已经订舱完毕，且超过该量，并且已经开始集港，船第二天就开了，为此要做出应急措施，是为货主换船，还是劝说一部分客户延迟，亚太线的所有业务员紧急讨论解决方案，最后使问题圆满解决，给我留下了深刻的印象。这只是一个例子，由于客户众多，且一次完整的货运业务需要不同的单位配合才能配合，很容易发生突发事件，因此应对突发事件的能力是做一名好的中远员工所必需的。在这短短的三周里，各个部门的师傅们都表现出了处乱不惊的优良素质，尤其是老师傅们，我很钦佩，这也是我们年轻人所要好好学习的。

短短的三周就这么结束了，思绪随着对这段时间的反思而抽丝剥茧，有些东西在我脑海里逐渐深刻起来，也许我将来走向了不同的领域，也许这些学到的东西最终会被遗忘在记忆的角落，布满时间的灰烬，但是在这三周的时间里，与诸位师傅们相处的经历将永远鲜明……不由得想起在xx港务期刊上看到的企业座精神\"诚信求实和谐创新\"，正是这种企业文化，这种精神，在这三周的时间内时时刻刻的感染着我。

最近国家发布新的政策导向，大力开发长江沿线。在江西省，xx港作为唯一通江达海的对外港口，我想xx港务一定能够很好把握这个机会，喜闻集装箱的二期堆场工程就要建成并交付使用了，未来的十年内，随着江西经济的发展，货运量将比现在提高很多，因此我认为有一个或多个大型、现代化、高效率、业务全面的堆场是非常必要的，这样能让xx港务在未来港口行业更加激烈的时候拥有足够的竞争资本。

通过这次暑期实习，使我们对港口企业有了一次比较全面的感性认识，学到了很多书本上没有的知识，进一步理解接受课堂上的知识，使理论在实际的生产中得到了运用。实习中，在学到很多东西的同时，我发现了自身的很多不足，知道了在最后一年大学的学习中应该着重锻炼自己的哪些方面，作为将要走出学校的学生，我们应该在有限的时间内，掌握更多的专业知识，加强实践和设计能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为。

**市场营销岗位实践报告篇六**

1、增强实战经验，在实际的买卖活动中学会更多的销售技巧，积累更多的销售经验。

2、提高分析市场，挖掘数据的能力；

3、学会把握交易洽谈的技巧和实际销售策略；

4、做到合理组合营销策略，找到最有效的营销策略。

5、培养独立工作的能力，提高学生的综合素质。

（一）时间安排：20xx年xx月xx日—xx月xx日

（二）实践教学地点：

1。商品买卖活动在校内外进行；

2。市场营销模拟操作在实验室进行。

（三）实践教学方式：以小组为单位，每6—8人为一组，指定组长一人，按实践教学内容进行。

商品买卖实践活动；或市场营销模拟操作。

通过市场营销学的实习，我学到很多，使我受益匪浅。我进行的是室外实习，与另一个同学卖的a4纸。在大学，a4是经常要用到的，无论是平时的小考，还是课后作业，都要用到。而同学们一般都不会去批发，只是零买，我们抓住了这个商机，进行了实习。我们从超市买了三大盒，每盒500张，20元。拿回宿舍后在晚上进行销售，挨个宿舍推销，一元23张，由于比较便宜，所以很受欢迎。卖完后又进了几次货，全部销售完。虽然最后没挣多少钱，但过程是最重要的。有的同学犹豫，有的同学讲价，期间还遇到竞争对手，这都要要凭借自己的三寸不烂之舌和推销技巧来解决。在销售方面我不敢说有了深刻的理解，但通过学习和时间是我理清了思路，找准了切入市场营销的道路，有入门的趋势，不再在门外徘徊。

市场营销对我来说是既熟悉又陌生的，所谓陌生，是在这之前我从没有从真正意义上去学习和研究过他，对他的认识只停留在表面；所谓熟悉，是市场营销一直陪伴在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店都能遇到他，有时在家里也不可避免的与他接触，市场营销可谓出现在我们生活的各个角落！

随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的企业都知道持续不断的观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误后才可以制定计划。无论做哪种产品的市场营销首先都要了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息，了解这个产品的市场发展起源和现在以及以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。当然，每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者都会认清自己产品消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对公司，那么针对的公司是什么类型，如果针对个人，那么是老年人还是儿童，不同的行业有不同的模式。另外，尊重你的竞争对手也是必要的，很多业务员把其他企业的业务员看成敌人，这种做法是错误的。如果你刚好在客户那边见到其他厂家的推销员，应该礼貌的发张名片给他，他也会回敬你，说不定你会有意外收获。

做营销要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，要随时留意市场的变化，并推断下一步这个市场的需求，主动提前做好推广计划，要事事争先，这样你才有资格竞争。

市场营销其实也是营销自己，营销自己的理念和人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一次当，但绝不会有第二次，你会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责认，诚心也是最基本的人格保证。营销者应该和客户真心交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没有生命力的，但人是有生命力的，人可以赋予产品生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，一个微小的动作都可能让你成功或全盘皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电闪雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。

营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑。微笑的魔力很大，当你见到客户时对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈你的成功率会大很多。

在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源，多给自己争取一些机会，勤奋的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

持之以恒对营销者也很重要，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果因为惧怕困难和拒绝而放弃那么就永远不会成功，坚持到底才有见到曙光的那一天。

通过这次实训我们也可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开另一个我们通往成功的大门。实习是一项综合的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用到工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力。从实习中可以看出自己还存在许多问题，包括文化知识的欠缺，学习涉及的面太宰，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系等。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要提高自己各方面的能力，尽可能完善自己。

实习是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，迈好这一步，是步步提升的前提，好的开头才是成功的一半。

**市场营销岗位实践报告篇七**

由于系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

1、实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一，xx届本科毕业生实习情况统计表。

2、实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

3、实习人数

（1）实习学生。xx届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

（2）实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

4、实习形式

5、实习成果数据统计

收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

市场营销毕业的实习总结8

实习给了我很深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。

客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

**市场营销岗位实践报告篇八**

商务系

市场营销

二班

刘燕

10020230211

鄂托克旗荣晟商贸有限公司

多金荣职称

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学时期最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。。

实习是每一个合格的大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下基础。

作为一名市场营销专业的学生，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。

实习的意义在于可以直接参与企业的运作过程，学习实践知识，同时进一步加深对理论知识的理解，使理论与实践知识相结合，圆满完成本科教学的实践任务。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。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。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对市场营销基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握;在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程;实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一个市场营销专业的学生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

实习时间：xx年xx月xx日至xx年xx月xx日

实习地点：内蒙古乌海

实习单位：鄂托克旗荣晟商贸有限公司

1、负责公司产品和服务的市场推广与销售，能独立完成项目销售工作;

2、必须彻底了解公司产品，可以指出本公司产品的优点;

3、每周提交工作报告，回顾一周工作内容和具体问题，下周工作计划;

4、完成主管及公司交给的其它任务;

5、组织各项市场推广展会工作;

在结束实习时，办公室主任对我的工作表现给予了肯定，最大的优点就是能将领导交代的工作跟踪到底，不管多长时间，直到完成为止。还表示将来只要是办公室性质的工作我都能胜任。这使我了解了自己的长处，给了我很大的信心。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我在实习中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，在今后的学习中更加努力地丰富自己的头脑，为自己以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在长达几个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止:

1.首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。

2.我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3.注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，

4.在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练各项规章和章程，保证上班的工作效率。

5.按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6.上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7.处理突发事件言遇事冷静、理智以，不鲁莽行事，及时汇报。

8.保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了!要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。所以学校组织我们参加实习是非常必要的。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这次实习，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：第一，精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的.销售人员，成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到自己的销售业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习通过这两个天的实习使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会,在有限的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少,我自己感觉在知识、技能,与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用,增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。通过这次实习，我成长很多，作为一个学生，一个销售专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识，通过这次到企业的实习，我明确了自己以后做企业的方法和要走的道路。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦,亦学到了很多书本上学不到的知识,认识了更多的人.所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时,注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础,迎接以后就业中各种严峻的挑战。

**市场营销岗位实践报告篇九**

市场营销专业的我从20\_\_年x月x日进入\_\_公司实习，我进入公司主要担任销售二部内勤职务，负责配合销售二部所有业务经理完成年销售任务，做好内部客户资料的记录和保管工作及日常电话接听等内部管理工作。

一、实习目的

透过在市场营销相关职务的实习能够理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识。在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的潜力。

二、实习单位介绍

\_\_公司位于当地高新技术产业开发区，是一家以工程陶瓷阀门生产为主的高新技术企业，产品涉及电力、化工、煤炭、冶金、石油等行业。

三、实习内容

第一个月是岗前培训，一个月的陶瓷阀门专业知识和技术培训工作及生产、装配、加工车间的实习，每一天上午公司安排我公司的高级工程师对我们销售二部进行专门的培训，下午为车间实习时间，由厂长安排各个车间主任为我们现场对照实物讲解阀门的结构和类型及常见故障。

接下来一周，公司办公室主任为我们讲述公司的规章制度、发展历程、企业理念，其中重点为我们讲述了销售部的销售报销及提成制度。

后来公司的研发部门为我们讲述我公司工程陶瓷烧制的过程以及我们公司陶瓷在工程应用中的耐磨性、耐腐蚀性、耐高温性、非水润湿性和化学稳定性好等工程陶瓷的特性及具体的原理。

最后我们销售部经理组织我们到现场观摩。我们观看了公司陶瓷阀门在工况上具体的安装位置及阀门的公称压力、工作介质、工作温度、驱动装置、连接标准等一些技术性的要求，还向车间工作人员询问了一些工况知识，在观摩过程中我们还拍了许多实物照片。

两个月的岗前培训和参观到此已经结束了，接下来就要进入主角了，也就是我们部门的业务经理要去自己所在的区域联系业务，而我就要做好服从销售经理安排，做好内部配合工作。

第一周由我制作一些部门内部的新客户登记表、业务员出差申请表、业务员出差汇报表、绩效考核表、客户档案、竞争者调研表、客户满意度调查表。我透过自己在学校所学习的理论知识以及搜集查找相关资料，绘制了部门要求的一系列便于内部管理的表格，然后上交销售经理斧正，表格大部分都贴合要求，得到了经理的好评。

第二周由于我们的产品属于工业品类应对客户比较集中大多都是石油、煤炭、热电、氧化铝行业的各个大中型国有企业及各省所属的设计院，所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

第三周和部门人员一齐到\_\_煤炭设计院，让相关设计人员为有意愿合作新建项目设计阀门的安装位置。

第四周我公司由于要参加一个阀门展销会，由我安排行程时间和预定酒店等工作，我充分的搜集了相关信息，透过网上预定订展销会附近的酒店，又整理了一些和展销会有关的信息，我对自己需要做的准备工作基本上都思考下到了。

四、实习体会

1、透过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。工作中要充分利用身边的资源提高效率。

3、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步!要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

五、实习总结

期望学校老师能配合学生更好的完成实习，让学生有机会更把在实习中遇到的问题和指导老师一齐探讨一下，更好的解决我们在实习中的一些困难，以便于我们更好的成长和进步!也期望老师能安排让同学们有共同交流的机会，让大家各抒己见，把自己的好的工作方法和好的经验一齐与大家交流分享!

**市场营销岗位实践报告篇十**

2、分析实习企业的市场营销环境，包括微观环境分析和宏观环境分析;

5、了解实习企业营销企划的基本过程和基本内容。

xxx(国际)教育集团，成立于1994年11月1日。阵容强劲兼具实力的师资团队，不断开拓进取，以国际化的一流标准，提供儿童美语教育、早期教育、中小学教育、成人英语教育等多方面课程。

xxx儿童美语采用国际一流教学理念与六大教学法，首次将tpr教学法和自然拼音教学法引进中国，全力打造中国竞争力的儿童英语教育平台，并成立“xxx教育教材研发中心”，重金组建研发团队，研发自有知识产权教材，打造自有教育品牌。xxx宝贝早期教育发展中心引进mi多元智能教学法，研发优秀早期教育课程。“xxx宝贝”被中国妇女儿童事业发展中心评为“中国妇女儿童喜爱的品牌”。xxx(国际)教育集团引进全球营队教学理念，成立“xxx营队发展中心”，结合xxx学校的优质教学资源，以“素质教育与应试能力并重”的教学目标，为学习者创造优良的教育环境。

20xx年，xxx中小学教育成功引进openmind高效学习系统(omhi-learningsystem)，涵盖全脑整合系统(brainnewlearningsystem)、核心发展系统(coretwisterlearningsystem)、超量挑战系统(extra-challengelearningsystem)、高效工具系统(supertoolslearningsystem)等四大学习系统，整合中小学各学科高效学习的优质教材及教学理念，为xxx国际培训学校建立了更坚实的教学基础。xxx(国际)教育集团进一步涉足企业商务英语应用，为企业量身定做英语培训方案，并携手全国知名院校教授及专家，共同研发lke大学英语及lke商务英语教材，协助各大企业提升国际竞争力。20xx年，xxx教育集团携手中国南方航空股份有限公司共同开启“流利英语·和谐天空”的英语工程战略合作——为南方航空7000多名工作人员提供专业英语培训。迄今为止，xxx(国际)教育集团已发展遍布全国30余个大中城市，设立了近80所旗舰学校，拥有研发团队100多人、员工3000多人，资深顶尖教育专家50余名，培养学生近100万人。xxx(国际)教育集团将以“缔造中国教育第一品牌”作为企业发展目标，秉承“对孩子一生负责”的企业使命，及“实现高效学习、成就未来领袖”的办学宗旨，培养更多的优秀人才，提升国家及民族的整体竞争力。

3月7日正式进入公司。首先是培训，其实培训也是一个淘汰的过程，首先是公司淘汰一些公司认为不适合的应聘者，其次也是应聘者对公司的考察，自己觉得不适合也是可以随时离开公司。我们应聘的都是课程顾问，xxx是一个教育集团，我们的主要任务就是将xxx的课程销售给目标顾客。

培训内容主要分为：公司文化的讲解和渗入，教育课程的介绍，销售技巧。

对于公司的文化是一直贯穿与公司的整个培训过程中，无时无刻都感受到公司热情积极的氛围和感受到自己的使命。对于课程的讲解让我们更加的了解xxx教育集团的产品。销售技巧的培训是室内的培训和室外实践相结合的，更加了解公司的销售模式。

这是在经过一些天的培训后我写给xxx教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与xxx教育集团王主任的沟通，让我有机会走进xxx教育集团，有机会感受xxx教育集团的文化理念，更荣幸的是在xxx教育集团的第一天就能够接触到高总监，一位杰出女性的代表，分享高总监带来的xxx的文化理念以及做人做事的理念。这对于即将跨出校门的我有着非凡的意义。我个人觉得人生的财富是经历，在xxx的每一天都是我人生的一笔宝贵财富。人—性—格—品的四字词组的组合道出了做人应该具备的标准。一个人如果具有了好的人性、人品、人格、品性、性格一定是一个有才华，有道德，有爱心，有责任的人。我个人觉得每一个人都有自己的优势才华，通过学习和工作都会得到提高，而一个人的优秀品质实体现在生活中的点点滴滴。我觉得责任感对于一个人或一个企业都很重要，xxx教育集团的第一条理念强调的就是企业的责任感，对每一个孩子负责，通过高总监介绍深入了解了xxx教育集团的崇高企业使命以及企业对员工的培训都是很侧重责任感，一个积极、敢担当、具有责任感的个人或企业未来的路是前程似锦的。感谢xxx教育集团，感谢高总监。

第一：同时之间和睦相处，友善帮助。在xxx教育集团的这些天，我每天一天过的都觉得非常的.充实并且有意义。每天的培训都会让我学到很多的与人沟通交往的技巧，而且对于我自己也是树立了一个正确的职业观。在这个企业里，每个人都要学会帮助别人，帮助新员工的成长，互相在工作中的帮助，每一个人在业务中遇到的问题拿出来，同事都会很积极热心的帮助。

第二、教育产品行销知识。随着经济的发展，人们对于知识的渴求和对孩子的教育都是舍得付出成本的。在教育行销过程中要注重行销人的文化素质，言谈举止。在推销企业的教育产品的时候，要学会寻找目标顾客，教育产品的价格是偏高的，譬如我们在下市场的工程中首先要选择的就是家庭经济状况良好。在学校门口寻找加长的时候首先看的是家长开的车，我们会从较贵的保时捷，奔驰，宝马开始和目标顾客沟通，然后才会往下延伸着去寻找。

第三、刺激消费。如今人们的消费观念是被商家挖掘出来的，而我们也是要学会挖掘客户的消费需求。从各种必需的角度刺激客户的需要神经，从而在其能力之下达成交易。我们的主要工作就是预约客户，在周末的时候公司会有试听课和真对孩子教育问题的讲座，在这个过程中就是不短的刺激潜在客户的需求，最终达成购买协议。

在xxx教育集团的这段日子中，我不仅仅学会很多社会上为人处事的技巧也学会很多对于行销知识，这些知识都是经过实践的得出来的，是课本上没有的知识。个人觉得通过在xxx实习的这段日子成长了好多，也成熟了好多。

**市场营销岗位实践报告篇十一**

在不断进步的时代，报告的使用成为日常生活的常态，要注意报告在写作时具有一定的格式。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编收集整理的市场营销实习报告，希望能够帮助到大家。

xxx是全球体育和娱乐市场营销的领导者；隶属于xxx集团，是集团中从事体育和娱乐市场营销的专业代理公司。xxx集团是全球最大的市场营销和传播公司之一。xxx是上世纪60年代开始从业的先行者，现在全球6大洲24个国家拥有1000名专业人员。

赞助营销咨询、音乐娱乐、都市品牌宣传以及活动项目管理

运动员/名人经纪及商业开发

电视及新媒体制作、发行、存档和品牌传播

xxx在每一个业务部门都拥有在赞助和活动营销等各重要领域的高水平专业人员，向客户提供整体综合营销方案。

在这11天中，通过介绍，我在octagon进行了实习。实习是一个大学学生重要的一个学习过程，也是我们毕业后走向社会所迈出的试探性一步。我的主要实习目的是熟悉当代企事业单位的工作，积累工作经验，提高综合素质，并为德语专业学生在毕业后从事与专业关系比较少的工作进行一些探索。

我在两周内的实习工作内容有：

为某公司产品推广活动计划做一些基础性的工作；

为某电信企业开展“展会经济”搜集信息；

实习基本的现代办公新技术。

我的第一个具体工作是电话联系一些娱乐场所，商谈能否与之合作，租用其场地开展产品宣传活动。电话办公是现代工商业的高科技办事手段之一，对提高工作效率有很大的帮助。

我的同事和我在电话联系之前，首先确定了非常具体的工作方法。但是，电话只是手段，其本质仍然是人类与人类之间的沟通。这一点是我的弱项。所以在初期经常会因缺乏工作的经验和技巧而造成工作成功率低，返工率高等情况。难度最大的问题就是语言的障碍。极少数的当地群众国语不太灵光，加上我的上海话的表达能力也非常有限，所以有的时候双方互相听不懂。多亏单位的同事及时救场，成功地与对方达成了协议。整个电话联系的工作持续了一周左右，在此期间，我学到了一些工作上行之有效的方法：

第二，在工作出现问题的时候，多和人沟通，出现问题，及时救场。90年代末21世纪初成长起来的一代人，有一种“cool”时代的倾向，就是习惯单人行动，在别人一无所知的情况下办好一件事，或者注重人机对话甚于人与人的交流。性格即命运，如果改变不了人的性格，那么至少要改进自己的工作方式方法。

1是搞错了一个pub的地址，到了附近才问别人，费时费力；

2是低估了城市交通，对交通管制和高峰时间准备不周，导致延长了外勤时间；

3是面对突发事件缺乏解决的手段，某家电影院本计划接受拍照，但是到了电影院，计划又有变更，导致不能拍照。但是总的来说，此次外勤工作还算成功，达到了预期的目的。

短暂的外勤工作给我的启示是：

1，要熟悉办事地点的情况，提前准备，必要的`时候要借助地图，googleearth等工具。

2，在城市交通比较拥挤的情况下，要打提前量，节约时间。

3，面对外勤中的突发事件，仍然要多和同事沟通，并且争取有效率地解决主要问题，完成主要的工作。

贯穿实习始终的一项重要工作是通过互联网，查询一些行业对“展会经济”的赞助，为客户提供有效的资料。具体的方式就是通过google，百度等互联网搜索引擎，找到相关的资料、数据、文章，做简单的分析。整项工作最大的挑战就是搜索资料。互联网的资料多而且繁杂，但是和题目相关的材料非常少而且不好找。对此，我先开始的工作方法是把带关键字的资料全部下载到本地，不经整理就打印出来。这是不合要求的。后来通过向同事学习，我学会了通过关键字搜索需要的资料，按内容提取有效信息进行整理，对其中的数据添加重点，找到了一些有价值的信息。在此之后，我在同事的指导之下，很快学会了复印、打印、传真、装订等工序。

**市场营销岗位实践报告篇十二**

进入公司之前，自己对销售知识只是大概的了解，没有系统的学习过市场营销中所包含的全部内容。由于在led灯具书本方面知识的缺少，刚开始几天我都在阅读大量资料，了解公司主要产品与构造，加强灯具专业词汇方面的学习。第一个礼拜的实习，就是：多看，多问，多观察，多思考。自己了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动和欣慰。

对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、寿命之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。从沟通的细节中客户会看到你的工作态度,工作是否严谨及是否可以信任。

一段时间过去了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学的是电子商务方面的，一个星期的接触销售，使我对实际操作中的销售有了一定的了解。之后，在慢慢熟悉了各个销售流程之后，。前辈会让我跟客户做个自我介绍，当时自己都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，一席话下来，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

通过在simmarketing - 结合虚拟现实技术和互联网络通讯技术构造出的一个真实完整有效的营销环境中的四天操作，我对于市场营销的学习又有了新的理解和体会。虽然只是虚拟的营销操作，但由于我在系统里作为公司里营销部门的一员，这对于没有实战经验的我来说收获很大，对于以后的工作生活有很大的帮助。

第一，对于要参加模拟实验的我们来说，市场营销知识是必须要了解清楚，通过市场营销知识的了解，可以更好的在实验中运用，以实现虚拟公司的收益增加。如果没有市场营销的相关知识，那么对于营销模拟的基本操作都不了解，就不可能做好任何一项营销模拟，更不用说在实际中的营销工作中取得好的成绩。

第二，营销部门的团结与否是部门营销成功的基础。由于营销模拟实验是由多个人组成一个营销部门，所以只有每个成员充分发挥自己的能力，一起合作，团结一致，力往一处使才可以给营销部门带来好的营销方案，才有可能给公司的产品更好的市场定位，才能实现公司的利润化。团队精神是一个公司不可忽略的强大力量。我所在的小组起初都是各干各的，也没有一起讨论，所做的营销方案也是一个人写一小部分，一份营销方案是由多个小部分拼凑起来的，最终导致公司在前两季度的股价下滑、利润下降，股东对公司的信心下降。后来，我们发现营销小组的合作有利于制作一份好的营销方案，有利于公司的长远发展。

第三，在模拟实验的实践中，我学到要充分利用好身边的每一个数据，注意身边的每一个消费者的消费观念以及消费习惯，也要时刻关注竞争对手的动向。正所谓，从生活的细节就可以发现商机。我在刚开始的实验时，对于这个虚拟的公司一点也不了解，有点难以下手的感觉，甚至有点迷茫无措。手机市场的实验开始的第一、二季，我所在的公司由于对于产品的不了解，导致公司的投资回报率下降，给公司带来了损失。但随着对公司的产品以及产品所处的市场环境的了解，我们营销小组发现某些有用的数据，公司的利润不断上升，投资回报率也是不断上升。我也从中学会了要充分利用身边的一切数据，通过数据推测产品的市场动向。

第四，工作中遇到困难，不到最后不要轻易放弃。我们经常听到这句话“当你放弃时就代表你已经输了”，如果我们坚持到最后，成功可能就降临身旁。就如我们小组刚开始的第一次市场营销模拟实验那样如出一辙，我们小组开始头两季都是倒数，给公司带来巨大损失。但我们不轻易放弃，在从第三季开始就更认真分析各种数据，分析市场份额老大为什么会第一，坚持到最后，我们成功了，重新赢得股东的信任，最终赢回了消费者的喜爱。

第五，投资具有一定的风险性，但如果由于有风险而畏手畏脚，不敢加大投资成本，你永远不可能位列前茅。我们小组在第一次市场营销实验的手机品牌销售营销制定时，由于担心投资成本大，担心回报率过小，就减小投资成本，最后导致公司的股票下降，影响公司利润。正所谓，高风险，高收益。看准就投，没错的。

第六，自大是公司发展的禁忌，这是我在这四天的特殊感悟。一个公司的高层只有实事求是的发展公司业务，脚踏实地才有可能带领前体工作人员为公司的发展做贡献。一个公司由于领导的自大而破产的大有人在。公司高层要真心和各成员沟通、交流，放手让各下属发挥各自的才能，就会给公司带来大利润。

总之，这次的模拟实验对于我是受益非浅。一个真正的公司运营远不止要认识到这些，学无止境，营销知识不是一时半会就可以学完的，由于市场的多变性，所以没有一个人可以一眼就看清市场。我要学的还有很多。

**市场营销岗位实践报告篇十三**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年很有幸被\*\*啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南\*\*啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的实习总结，希望这篇市场营销专业实习总结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品\*\*新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们\*\*买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的`母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn