# 市场营销毕业实践报告(精选14篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-04-18

*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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!市场营销毕业实践报告篇一市场营销是现代社会非常重要的一个领域，我...*

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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**市场营销毕业实践报告篇一**

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。

**市场营销毕业实践报告篇二**

实习时间：

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实习地点：

xxxx化妆品有限公司xx店

专业：市场营销（应用性本科）姓名：

班级：应用营销07级学号：

实习指导老师：

主要实习内容：

调查问卷设计

市场问卷调查

数据统计分析

提出问题解决问题

本文主要是对之前的两周的实践实习作一个总结，通过对xx消费者满意度的问卷调查及问卷分析，总结出xx现有优势，以及提出xx亟待解决有关xx的商品质量、服务质量、宣传建设（网络）、环境布局等方面出现的问题，并提出解决方案。通过本次实习，使得对本专业今后的基层工作模式、对市场环境和市场运作有了初步的认识，对提升专业知识的认识也有很大的帮助。

优势：商品价格实惠服务态度良好

借鉴学习：“为消费者提供实实在在的帮助，让消费者享受真真正正的实惠”这是xx企业的经营理念。调查问卷数据显示，选择去xx购物在价格实惠和服务满意这两点因素上都占据70%以上的比例，说明xx商品价格实惠和服务态度良好是xx成功的重要因素。xx很好的执行其企业经营理念。

所以，作为一个企业，一个单位，一个正确的理念是非常重要的，并且始终认真贯彻这一理念，才能保证企业单位得以更好的持续发展；对于个人，每个人都需要有一个目标，在自己前进的路途中以这一目标作为向导，努力奋斗，坚持不懈，最终会走到胜利之巅的。

劣势：

1、商品质量

问题所在：问卷数据显示有将近40%的消费者对xx的商品质量保证持怀疑态度，这将对xx的美誉度、消费者消费指数都会产生影响。

解决方案：

（1）提高商品进货、存货途径的透明度。对公司的进货、存货的途径尽可能的透明，让消费者对公司的商品买得放心，用得安学心。

（2）加强商品鉴定相关部门的管理，严格把关商品质量监督。公司质量监督部门定期对商品进行抽样质量检查，以确保商品质量的保习证。

（3）及时给消费者解除疑惑。如消费者有疑问，必要时我们要和其说明低价出售原因，产品来源等，做到诚信经营，坦诚相网待。

（4）做好售后服务。建立专业售后服务人员队伍，以消费者的身份出现在整个流通环节中，深入用户，了解消费者的疑惑，并给予解除疑惑。

2、服务质量

问题所在：细节服务（专业知识不足、对不购买商品的顾客态度不够热情）、会员服务不满意、品牌种类少。

解决方案：

（1）定期对员工进行专业技能培训。公司组织所有员工定期举行各种相关的专业技能培训，以提高各职位员工的服务质量。

（2）制定更全面的员工奖罚制度。各分店都有共同的公司奖罚制度和一套适合本店的奖罚制度，以确保员工保持高涨的工作态度。

（3）制作会员管理制度，提高会员管理。制定更全面的管理制度，对会员管理有一个比较合理的管理，定期与不定期的举办会员活动，以保证原有顾客和开发新顾客。

（4）做好增值服务。顾客对服务的期待在变化，打破以往的框架，为消费者提供力所能及的服务，从而实现“双赢”。

（5）男士化妆品种类多样化。男性顾客一致认为男士用品太少，所以增加男士用品是有必要的，以满足顾客需求。

3、宣传建设

问题所在：网络宣传欠缺。

解决方案：

（1）加强xx网站建设。请专业人士对xx网站的建设和完善，并及时更新信息，维护网站。

（2）在xx商品上贴上有xx网站的标签。让网站地址更深入到消费者的意识中，以提高消费者对网站访问率，及时了解公司最新信息，促进前来消费。

（3）结账时赠送顾客小卡片。可以通过小卡片提供给消费者本店接下来的动态信息及网站，以吸引消费者消费。

（4）可以在网站上提供会员注册或积分兑换。通过在网络上提供给消费者服务以提高网站访问率，以达到企业宣传。

4、环境布局

问题所在：店内货架拥挤，商品摆放拥挤，不方便选购商品、排队结账时间长。

解决方案：

（1）减少货架商品存放量，增加补货次数。通过此措施，以改变店内环境的拥挤状态，释放更多的空间给消费者进行选购。

（2）制作显目商品标签。商品显目标签使消费者更容易找到所需商品，以减少店内消费者的选购时间而解决拥堵问题。

（3）员工积极主动有效引导顾客选购。积极有效的引导顾客选购，也是降低顾客的选购时间，从而解决拥堵问题。

（4）收银台合理工作。在顾客选购高峰期的时候，必需保证所有的收银正常有效的工作。

这次实习任务主要是对xx消费者满意度的问卷调查，并进行问卷分析，总结问卷反映出的问题、提出解决问题的方案。在小组成员的共同努力下，经过一个多星期的时间，我们顺利完成了70份关于xx消费者满意度调查的有效问卷。

通过对问卷分析总结了出xx成功的关键在于xx认真贯彻执行企业经营理念，经营理念在各分店的经营运作都得到良好体现。这是其他企业值得学习和借鉴的，同时也是值得我们学习的。同时分析出xx在商品质量、服务质量、宣传建设和环境布局等方面存在的问题，并提出相关的解决方案。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，实习实践带我们获更宝贵的经验，使收获了更多的财富。对于在校的学生，大多数时间都是在学习理论知识，要想更好的掌握知识，实践是非常有必要的。通过实习我们可以学以致用，把课堂的知识有效运用到实践中去，在实践中的锻炼也能让我们更好的复习课堂知识，这是个良性互动的过程。

**市场营销毕业实践报告篇三**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是：20xx年x月x日到20xx年x月x日。

本次实习的过程是这样的：20xx年x月x日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。20xx年x月x日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。20xx年x月x日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

（一）深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

（二）深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。

一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。

可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

（三）熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略。我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

（四）质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率gt；=98%，顾客满意率gt；=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

（五）根据实际情况制定科学的营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的`聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n—甲基二乙酸脓的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

（六）实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c。通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的；产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的；销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法；销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略；货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价的策略；产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用。实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

（七）营销人员的素质要求

通过这次的实地参观，听报告的实习，使我重新认识到要做一名出色的营销人员还必须具备以下素质。首先，要具备4种深刻的意识：市场意识，效率意识，服务意识，创新意识。只有具备上面四种意识，才能洞察市场，提高效率，完善服务，不断创新。其次，要具备3种理念：树立市场第一的理念，树立随行就市的理念，树立服务至上的理念。只有树立正确的理念，才能支配正确的行为，才能把事情做正确。没事市场就没有所谓的产品，所以要树立市场第一的理念。只有懂得随时变通，根据市场的实际情况来改变营销策略，才能在竞争激烈的市场中永远占有一席之地。现在的竞争已经不再是产品的竞争，很多时候已经变成了服务的竞争，有服务的理念，才会把顾客摆在第一位，只有以顾客为中心了，才能提高顾客的满意度。

以上的几点是我在这次见习中的感受。这次的见习给我带来了很多的认识和启发。这次短暂而又充实的认知实习，我认为对我了解实际营销工作起到了一个桥梁的作用，过渡的作用。我将会更加努力学习，注意市场营销理论知识和实际营销工作的结合，为我将来从实营销工作奠定经验基础。

**市场营销毕业实践报告篇四**

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。

为了能把专业理论知识和实践相结合，对市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自己的产品在市场上取得一席之地的过程。学校安排了我们专业在本学期第17周进行问卷调查实习。

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。

时间：20xx年12月23日至20xx年1月15日

地点：大润发超市，学校

开始我们对问题的设计有很多争议，有些问题觉得太简单，没有办法体现被调查者的真实意图，还浪费问卷的空间；有些问题又太专业，很容易使被调查者感到迷茫和吃力，影响问卷的真实性；有些问题相互重复；或者问题之间的逻辑性怎么调整，到底该设计多少道题才能让我们了解被调查者的真实想法，同时也不会引起他们做题的反感等等一系列的问题。经过几乎一天的争论、商榷和反复的修改后，我们终于制定了一份比较满意但仍有些许缺陷的问卷。

经过一番努力后，终于我们进入了市场调研中唯一一个现场实践的阶段——填写问卷。我们主要以调查问卷的方式为主，加上对一些在大润发顾客、员工进行的访问，来完成80份问卷的填写。我们组的组员主要采取分工合作的方式，将问卷顾客手中，让他们帮我们填写调查问卷。经过十多天的时间，我们就完成的问卷的回收，过程还算顺利。

经过这次的问卷调查活动，我收获了很多，也有许多和上次不一样的感触。首先，当询问被调查者是否愿意填写问卷时要保持微笑，即使被拒绝了也不要气馁。如果他们接受了问卷的填写，要真诚的表示感谢，要学会享受这一次锻炼和学习的机会。其次，要积极主动，敢于表达。在被调查者稍微有疑问时，应该立即为其解答他得困惑和疑难。再次，面对他人的不配合时，细心的跟其说明我们的情况，争取他人的理解。不要轻易地放弃，因为有时候争取后也会有一部人愿意帮你填写。最后，要相信自己，即使有再多的困难，只要努力去做，都会成功的。

回收好问卷后，我们开始了统计工作，因为这次问卷的数量比较多，所以统计工作比较繁重。我们选择了一个安静的教室，开始了统计工作。统计好后，又根据每道题的出题目的，设计好了相应的表格或者图表。然后就是我们完成市场调研报告的阶段了。我们将图表和撰写的任务分了开，以便更好的节约时间。而演示文稿的工作则由我来完成。大家明确好任务后，就又开始工作了。一切都进行的很顺利，我们的做出的最终结果也令人很满意。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要给别人一碗水，自己就得有一桶水。”我对此话深有感触。这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不一定都是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会,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。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。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。

当然在完成这一调查问卷的过程中，我们也遇到了很多问题。比如：走访宿舍时，在我们敲门后，并且询问他们是否有时间帮忙填写问卷时，便被无情地告知没有时间或不想填；有些同学虽然接受了我们的问卷，但是对着问卷只是敷衍了事，虽然整份问卷的题目都回答了，但是答案的真实性不高；对于最后一题也就是开放性问题，很多同学都不愿花费时间填写等等，我们团队也遇到了不少的难题，在这过程中我们也有无助过着急过，但是却从来没有放弃过。因为我们相信再难的题只要我们肯思考肯努力，终有难题被攻破的时候，更何况我们不是孤军奋战，我们有一个大集体。这次的实习正是让我更加深刻的看到了团队合作的重要性，我们十个人一起制计划，一起设计问卷，一起去实地调研，有问题大家一起讨论，没有个人的英雄主义出现，也没有不服从集体的情况出现，靠的是团队的力量。这样的一次实习让我真真切切认识到了团结就是力量这句话的真谛了。

虽然这次实习很让我满意，但是我还是觉得这次实习有值得改进的地方，以下是我的几点建议：

1本次实习的地点是学校，面对的顾客范围比较狭窄，一些同学的商品可能很难销售出去，这给我们实习带来了极大的困难。

2在实习的过程中，在艰苦的环境下，很多同学都难以适应这种环境，克服害羞的心理，没有深入的与顾客交流，以至于销售业绩不是太理想。所以在今后我们还要加强我们适应环境的能力和人际交往能力。同时，良好的服务态度至关重要要，我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言、热情周到，尽可能满足顾客的要求。最后我们还得具备良好的心态，因为要经常面对拒绝。

两个多星期的市场调研实习已经结束了，在这一段时间里，我们都在慢慢的学会成长。从自己的不善言辞、羞于表达到可以与人很好的沟通，这之中我真的学到了很多东西，也随时收获着感动。

最后，对于学校组织的.这次实习活动，我非常的感激。

**市场营销毕业实践报告篇五**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到xxxx公司，xx石化物质供应中心，xxxx集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的`作用。

**市场营销毕业实践报告篇六**

最后，我要感谢四年的大学生活，感谢\*\*大学班的`所有老师同学以及我的家人和那些永远也不能忘记的朋友，他们的支持与情感，是我永远的财富。

衷心感谢xx公司能够给我这么一个宝贵的机会，使在学习过程中进行这次实践训练，使我学习的理论知识有了根基，提高了我对专业的认识，实习也因此得以顺利完成。

当然，我也感谢我的指导老师的认真指导和帮助。老师渊博的知识和严谨的治学态度以及对学生负责的高尚师德令我受益终生。

一道感谢在此次实习和实习报告写作过程中给以我帮助的辅导员以及企业指导老师。

**市场营销毕业实践报告篇七**

1、实习单位名称：xx集团西南基地——重庆渝中东方教育培训学校

2、实习单位地址：重庆市渝中区xx人和街创意大厦20f

3、实习单位性质：上市公司

4、实习单位规模大小：1000人以上

5、实习职位：市场专员

6、实习单位简介：

xx教育集团始创于美国硅谷，致力于it软件服务行业，20xx年回到中国发展，融资达到13亿人民币，拥有固定资产30亿人民币，并于20xx年8月5日成功登陆纽约交易所，纽交所代码ambo。目前，xx教育集团已建成苏州、大连、昆山、重庆西永等6个it实训基地，全国共有7个下属机构，26家分公司，拥有员工上万余人，业务涉及基础教育服务、职业教育服务、企业培训等领域，xx高考与同步培训机构、xx国际学校、xx实训基地、xx职业教育学院、xx学习体验中心等机构已遍及全国二十多个重点城市，形成了以区域教育服务中心和实训基地为依托，以师资、课程、服务流程、it支持、网络学习服务的标准化为载体的服务体系，通过标准品质的服务保障全国各地用户的个性化需求。

20xx年5月14日——20xx年8月31日

市场营销是一门实践性很强的专业课程，理论结合实际显得尤为重要。学校的学习环境和社会的工作环境存在很大的差异，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，而社会主要是锻炼同学们掌握的.专业知识和业务技能。是否能适应社会的生存要求，做到学以致用，除了要加强课堂上的市场营销理论知识外，还必须要亲自接触社会、参加社会实践工作，通过对社会工作的了解来巩固、理解、深化课堂理论知识，从而达到自我总结、自我提升、自我升华的目的。

本次实习的目的主要在于通过实习接触社会，了解社会工作环境与学校学习环境之间存在的差异，利用课堂知识指导社会工作、实习经验反哺理论知识，从而实现理论联系实际，缩小两者间的差异的目的，努力将自己锻造为社会所需、企业所用的人才！

主要是收集、整理、分析市场数据，并制作市场数据分析表。

收集市场数据主要是采用人才市场收集与各大人才网站收集相结合的方式进行的。

人才市场收集主要是指到特定的几个人才市场蹲点式收集，即采用人力资源开发机制招聘java实习生与嵌入式实训生。主要的几个人才市场站点为江北智成人才市场、沙坪坝华威人才市场、解放碑华威人才市场以及各大人才市场举办的大型招聘会。

而各大人才网站收集主要是指导特定的几个人场网站收取主动投递我们公司的应聘简历，并通过初步的交谈了解应聘者的基本情况并邀约其上门面试，从而收集到相关市场数据。主要的几个人才网站为重庆人才网、智联招聘网、联英人才网、前程无忧网。

我们收集市场数据的目标群体为计算机相关专业，有一定的java或c/c++基础知识，对软件开发有浓厚兴趣，希望从事软件开发工作，学习能力强、逻辑思想强的应往届毕业生。收集的方式主要是采用应聘者主动投递简历的方式收集数据，通过询问了解应聘者的基本信息，分析其自身从事软件开发的优劣势，并对其做初步思想引导，邀约其上门面试，从而达到转化为我们进一步目标客户的目的。

另外还有一部分工作是属于渠道建设方面。我们公司的客户来源主要是各大合作高校的大三、大四学生，通过直接应聘上岗、定向委培、岗前培训等形式实习。我们公司与猪八戒网、亚德科技、商软冠联、诺怀科技、ntt等公司合作，将渠道中合作高校输送的大三、大四学生进行筛选。其中15%非常优秀的学生可以直接应聘上岗；80%技术一般的学生进行定向委培、岗前培训，通过与学生、合作企业签订三方协议，定向培养为企业所需的人才，培训期满后直接到合作企业上岗；而对于5%技术较差的学生进行再学习和定向委培进入合作企业。

对于渠道建设方面，我们主要是通过前期java，嵌入式相关讲座邀约大三学生参加，并在讲座结束后发放调查问卷，以此收集基本数据。再根据收集录入的数据逐一打电话邀约学生参加一个月的公益实训课程，这一个月是免费体验课程，目的是为了让学生体验培训课程的美妙之处，并在公益实训课结束后有继续留下来参加有偿培训的打算。

**市场营销毕业实践报告篇八**

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xxxx化妆品有限公司xx店

本文主要是对之前的两周的实践实习作一个总结，通过对xx消费者满意度的问卷调查及问卷分析，总结出xx现有优势，以及提出xx亟待解决有关xx的商品质量、服务质量、宣传建设（网络）、环境布局等方面出现的问题，并提出解决方案。通过本次实习，使得对本专业今后的基层工作模式、对市场环境和市场运作有了初步的认识，对提升专业知识的认识也有很大的帮助。

优势：商品价格实惠服务态度良好

借鉴学习：“为消费者提供实实在在的帮助，让消费者享受真真正正的实惠”这是xx企业的经营理念。调查问卷数据显示，选择去xx购物在价格实惠和服务满意这两点因素上都占据70%以上的比例，说明xx商品价格实惠和服务态度良好是xx成功的重要因素。xx很好的执行其企业经营理念。

所以，作为一个企业，一个单位，一个正确的理念是非常重要的，并且始终认真贯彻这一理念，才能保证企业单位得以更好的持续发展；对于个人，每个人都需要有一个目标，在自己前进的路途中以这一目标作为向导，努力奋斗，坚持不懈，最终会走到胜利之巅的。

劣势：

1、商品质量

问题所在：问卷数据显示有将近40%的消费者对xx的商品质量保证持怀疑态度，这将对xx的美誉度、消费者消费指数都会产生影响。

解决方案：

（1）提高商品进货、存货途径的透明度。对公司的进货、存货的途径尽可能的透明，让消费者对公司的商品买得放心，用得安学心。

（2）加强商品鉴定相关部门的管理，严格把关商品质量监督。公司质量监督部门定期对商品进行抽样质量检查，以确保商品质量的保习证。

（3）及时给消费者解除疑惑。如消费者有疑问，必要时我们要和其说明低价出售原因，产品来源等，做到诚信经营，坦诚相网待。

（4）做好售后服务。建立专业售后服务人员队伍，以消费者的身份出现在整个流通环节中，深入用户，了解消费者的疑惑，并给予解除疑惑。

2、服务质量

问题所在：细节服务（专业知识不足、对不购买商品的顾客态度不够热情）、会员服务不满意、品牌种类少。

解决方案：

（1）定期对员工进行专业技能培训。公司组织所有员工定期举行各种相关的专业技能培训，以提高各职位员工的服务质量。

（2）制定更全面的员工奖罚制度。各分店都有共同的公司奖罚制度和一套适合本店的奖罚制度，以确保员工保持高涨的工作态度。

（3）制作会员管理制度，提高会员管理。制定更全面的管理制度，对会员管理有一个比较合理的管理，定期与不定期的举办会员活动，以保证原有顾客和开发新顾客。

（4）做好增值服务。顾客对服务的\'期待在变化，打破以往的框架，为消费者提供力所能及的服务，从而实现“双赢”。

（5）男士化妆品种类多样化。男性顾客一致认为男士用品太少，所以增加男士用品是有必要的，以满足顾客需求。

3、宣传建设

问题所在：网络宣传欠缺。

解决方案：

（1）加强xx网站建设。请专业人士对xx网站的建设和完善，并及时更新信息，维护网站。

（2）在xx商品上贴上有xx网站的标签。让网站地址更深入到消费者的意识中，以提高消费者对网站访问率，及时了解公司最新信息，促进前来消费。

（3）结账时赠送顾客小卡片。可以通过小卡片提供给消费者本店接下来的动态信息及网站，以吸引消费者消费。

（4）可以在网站上提供会员注册或积分兑换。通过在网络上提供给消费者服务以提高网站访问率，以达到企业宣传。

4、环境布局

问题所在：店内货架拥挤，商品摆放拥挤，不方便选购商品、排队结账时间长。

解决方案：

（1）减少货架商品存放量，增加补货次数。通过此措施，以改变店内环境的拥挤状态，释放更多的空间给消费者进行选购。

（2）制作显目商品标签。商品显目标签使消费者更容易找到所需商品，以减少店内消费者的选购时间而解决拥堵问题。

（3）员工积极主动有效引导顾客选购。积极有效的引导顾客选购，也是降低顾客的选购时间，从而解决拥堵问题。

（4）收银台合理工作。在顾客选购高峰期的时候，必需保证所有的收银正常有效的工作。

这次实习任务主要是对xx消费者满意度的问卷调查，并进行问卷分析，总结问卷反映出的问题、提出解决问题的方案。在小组成员的共同努力下，经过一个多星期的时间，我们顺利完成了70份关于xx消费者满意度调查的有效问卷。

通过对问卷分析总结了出xx成功的关键在于xx认真贯彻执行企业经营理念，经营理念在各分店的经营运作都得到良好体现。这是其他企业值得学习和借鉴的，同时也是值得我们学习的。同时分析出xx在商品质量、服务质量、宣传建设和环境布局等方面存在的问题，并提出相关的解决方案。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，实习实践带我们获更宝贵的经验，使收获了更多的财富。对于在校的学生，大多数时间都是在学习理论知识，要想更好的掌握知识，实践是非常有必要的。通过实习我们可以学以致用，把课堂的知识有效运用到实践中去，在实践中的锻炼也能让我们更好的复习课堂知识，这是个良性互动的过程。

**市场营销毕业实践报告篇九**

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。

**市场营销毕业实践报告篇十**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到xxxx公司，xx石化物质供应中心，xxxx集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的\'视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

**市场营销毕业实践报告篇十一**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到xxxx公司，xx石化物质供应中心，xxxx集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的\'作用。

**市场营销毕业实践报告篇十二**

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。

**市场营销毕业实践报告篇十三**

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。

**市场营销毕业实践报告篇十四**

xx集团有限公司，总部座落在著名的世界观潮胜地xx市。是国家级企业集团，国家中型企业。公司占地面积41万m2，建筑面积25万m2，是集科、工、贸、技一体的现代化大型企业集团。xx太阳能总部是专业从事太阳能等新能源应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的高新技术企业，是中国最大的太阳能热水器出口产品制造基地，产销量、市场占有率和综合竞争能力稳居行业领军位置，产品外贸出口在全国同行中遥遥领先，远销全球一百多个国家和地区。xx下辖xx、xx两个海外公司，多个国内子公司，经营范围涉及全玻璃真空集热管、太阳能热水器、光电等产品。xx县xx太阳能经销店开业于20xx年，一直秉承着，“诚信、超越、持续成长”的核心理念，遵循“为客户创造有价值的服务”的营业方针。售后服务到位，赢得了顾客的一致好评。

公司坚持以人为本的策略，要求员工按时上班，时刻保持微笑的服务，给予消费者最满意的回答。同时耐心的讲解本产品给消费者听。完善好服务工作。公司拥有独特的文化理念分为三条：

(1)把清新自然融入生活公司之产品理念即：把清新自然融入。靠科技使品质更专业，以爱心使产品更贴心，强调企业以尊重人性，关注环保、关爱生命为产品的根基，以发自内心的真切关怀、树立诚信服务之美誉，并通过建立标准化的管理和规范，创造一流的产品，以产品营造信用，以品质营建品牌。

(2)勇为人先、攀越颠峰.公司之企业精神即创办到今天始终支撑我们共同发展的信念：勇为人先、攀越颠峰。这是公司过去、现在和将来始终奉行的经营准则，也是公司争创行业先锋所依托之。

(3)健康、和谐、新生活，公司之产品理念“健康、和谐、新生活”，即强调公司之产品追求人类与自然的和谐统一，追求健康生活的高品位，强化“北京冠驰”太阳能热水器时尚品位之理念。

本店拥有销售人员5名，平均年龄为26岁左右，是一支年轻化的团队小组。拥有高中以上的文化水平，是一支素质较好，业务能力较强的，服务意识一流的优秀销售团队。

工作内容及作业流程：

我所在的部门便是销售部门，从事太阳能的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品(xx太阳能)。我们部门是负责现场的销售工作;主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

这次实践让我受益匪浅，感触颇多哦，这次实践首先我是抱着尝试的态度去的。在去之前，我都心里都没底。因为自己这个是第一次参加类似的社会实践活动。学校让我们参加这个活动的目的就是为了让我们更早的了解社会，借此活动培养我们的动手能力，将我们从书本上所学的理论知识和社会实践相结合起来，不至于所学和未来的工作脱节，被社会淘汰。但是实习单位不同于学校，单位和学校有着不同的.理念，和文化。两者存在着一定的差异。所以我怀着忐忑的心情去了实习单位。

一个月的实习中，我获得了很多的经验和知识，这些都是书本上未曾提到的。在xx太阳能的营销店，我知道了，太阳能热水器的工作原理，它拥有三个大的组成部分，一是集热器，二是保温水箱，三是连接管道。保温水箱顾名思义是用来保温蓄水用的，管道是连接的枢纽，较难理解的就是集热器，所谓的集热器就是系统的集热元件。其功能相当于店热水器中的电热管。和电热水器，燃气暖水器不同的是，太阳能集热器利用的是太阳的辐射暖量，故而加暖实践只能在有太阳照射的白昼。我知道了太阳能热水器的安装技巧这些较专业的知识。

在这一个月中，作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。

一个月的实习生活，就这样的结束了，现在回头看看这一个与的实习生活，在这期间有过辛酸，有过泪水，但也有过自己推销出产品时的喜悦和激动。我从刚去的几天，极度的不适应，整天搞的是，身心俱疲，到后来的慢慢适应，到最后来的有所成绩。虽然是短短的一个月，但在自己看来仿佛就像过来好久好久一样。和同事们打成一片。学会了在工作中给自己找点娱乐。总之学会了很多很多，最主要的是阅历的增长，和经验的增长，这让我以后的实习变得轻松很多，以后大学出来参加工作也会变得更加的顺手。

实习的结果是令我满意的，虽然工资不是很多，但那毕竟是我的第一桶金，现在才发现挣钱真的是很不容易哦经过这一个月的锻炼，发现自己成熟了，也长大了。自己到学校以后一定会更好的去珍惜我们的校园时光。把自己的专业知识学好，学扎实了。

我觉得学校让我们大学生参加暑假的社会实践活动是非常好的一件事。首先，在暑假的社会实践中我们预先踏足社会，了解将来所要走的路大致的轮廓。更加重要的是我们要借此活动培养出了一定的创新性，也让平时的理论学习有付诸实践的机会。在暑期实践活动当中我们会接触到一些与政府、企业、公司和乡镇单位等打交道的媒体，我们可以借此机会与他们建立联系。获得向社会推荐自己形象与能力的难得机会，为未来创业建立良好的媒体关系。在平时的实践学习中大家可以相互之间交流沟通，这些交流活动会让我们累计很多宝贵的经验。其次，社会实践是一笔财富。有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。纸上得来终觉浅，投身实践觅真知\"。我相信，经过社会实践的磨练，我们大家会变得更加成熟、更加自信。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任!学校的暑假实践活动，让我们每个人都获益匪浅。让我们在未来的人生道路上少走了很多的弯路。让我们的成功，变得更加的可能，所以要感谢学校给了我们这次社会实践的机会。同时我还要感谢我所在的实习单位，感谢单位给了我这次的工作机会，虽然工作很苦很累，但痛并快乐着。真的是在其中学到了很多的东西，如人生的哲理等。

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