# 最新金融营销实训总结(实用13篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-05-25

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。金融营销实训总结篇一茶叶作为中...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**金融营销实训总结篇一**

茶叶作为中国传统的历史文化遗产，一直以来都受到人们的高度关注。茶叶营销实训是一种让学生通过实际操作，了解茶叶市场和销售策略的教学方法。我在茶叶营销实训中，深刻地感受到了茶叶的独特魅力和销售工作的重要性，同时也对个人的能力和团队合作能力有了更深刻的认识。以下是我对茶叶营销实训的心得体会总结。

首先，在茶叶营销实训中，我深刻地认识到茶叶的独特魅力。茶叶具有增强人体免疫力、提神醒脑、消除疲劳等诸多功效，能够满足不同消费者的需求。我所负责推销的茶叶产品是一种具有独特香气和口感的铁观音茶，通过实际品尝和消费者反馈，我发现铁观音茶的独特魅力吸引了众多消费者。茶叶作为一种健康的饮品，可以满足人们对美味和健康的需求，这让我对茶叶产业的前景充满了信心。

其次，在茶叶营销实训中，我学会了有效的销售策略。在销售过程中，了解产品的特点和消费者的需求是至关重要的。通过与消费者的交流和咨询，我提供了一些相关的茶叶知识和品茶方法，让消费者对产品更加了解和信任。此外，我还运用了积极的语言表达和亲切的服务态度来吸引消费者的注意力，并采用礼品赠送、特价促销等方式来增加销售量。这些销售策略不仅有效提升了销售业绩，也增强了我对销售技巧的掌握能力。

再次，在茶叶营销实训中，我认识到了个人能力的重要性。在面对复杂多变的市场环境和销售任务时，一个有能力的个人是稳定销售业绩的关键。首先，我需要具备良好的沟通技巧和交际能力，才能与消费者进行有效的沟通和销售。其次，我要具备一定的茶叶知识，以便能够回答消费者的问题并提供专业的建议。此外，我还需要具备一定的市场分析和销售策略制定能力，以便根据市场需求调整销售策略，提升销售额。通过实训，我不仅学到了这些个人能力，也在实践中不断完善和提高。

最后，茶叶营销实训让我深刻体会到团队合作的重要性。在实训过程中，我们组成了一个销售团队，每个人都扮演不同的角色和任务。只有通过良好的团队合作才能够快速高效地完成销售任务。在团队中，我们相互合作、互助互补，共同解决各种问题。团队中的每个人都发挥了自己的优势，通过共同努力和协作，我们成功地提升了销售业绩，并取得了可喜的成绩。实际上，团队合作不仅仅在茶叶营销实训中重要，它更是在我们今后的工作和生活中都需要具备的能力。

综上所述，茶叶营销实训给我带来了许多宝贵的经验和体会。茶叶的独特魅力让我对茶叶产业的未来充满了信心；有效的销售策略让我学会了提升销售业绩的方法；个人能力的重要性让我认识到了个人能力在销售中的关键作用；团队合作的重要性让我深刻体会到了团队合作的力量。这些经验和体会无疑将对我未来的职业和生活带来积极的影响和意义。通过茶叶营销实训，我成长了很多，为我未来的发展打下了扎实的基础。

**金融营销实训总结篇二**

这个学期开设了市场营销综合实训的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力；在学习的过程当中可以学到很多东西。尤其是可以让我们学会怎样运用课本的知识进行营销，怎样运用发散性思维。

实训总共进行了三个阶段，第一阶段是模拟公司成立，第二阶段是模拟经营实训，第三阶段是公司经营实战。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻很多。

第一阶段小组模拟公司成立。

实训开始是以5到6个人为一组，组合成一个公司，然后完成对这个公司从开始准备到注册成立一系列的工作任务。

第二阶段个人模拟经营实训（竞争最激烈的阶段）

这个阶段是我记忆最深刻也是我们实训环节最突显的阶段，这个过程展现出了一家公司所经历的几乎所有环节，体会最深刻的是竞争如此的激烈和残酷。在这里又有两个小的阶段，主要是以产品划分开的。前期是以生产经营方便面产品的模拟实训，后期是以生产经营手机产品的模拟实训。

我成立生产经营方便面和手机的公司名称分别是浙江富康食品有限责任公司和浙江富士通科技有限责任公司。两家公司的生产经营模式差不多，所以这里就以手机产品为主结合起来谈谈生产经营的过程。一开始的时候我们要对我的市场进行选择，要抉择我要进入的市场，对于这一点，我在网上查找了大量的资料，最后我选择了华东地区为主和华北地区为辅的策略。我选择华东地区的原因是我觉得华东地区的市场很大而华北地区是很有市场潜力的。

当我做完市场选择以后我就要开始进行市场调研，每一次的市场调研就意味着要用大笔费用。对于我们公司而言降低成本很重要，所以我们考虑了很久，同时我们也利用了网络查找相关的资料。

根据所获得的资料运用4p策略，和swot分析法进行分析，最后我公司决定了目标市场是城市中的青年为主，进而生产较高端的产品，和以城市中的打工族及农村为用户为辅进而生产较低端的产品。

当对市场分析完以后我们就进入了真正的营销模拟了，在进入这个环节之前，我对每个公司的信息进行了分析，我们发现选择进入华南地区的公司比较多，同样的大家选择的目标市场大部分都是城镇人口，大家选择的策略基本上就是低成本领先和集中性目标市场策略。因此通过每个公司的简介我们公司知道了，我们选择的华东地区市场竞争不大。我们公司要好好的把握这块大蛋糕。当我们进行了广告设计，打广告，生产商品，还有选择销售方式等一系列环节之后我们的公司渐渐的强大起来。最后我公司拿了不错的成绩。

第三阶段公司经营实战

在这三个阶段里，我们不仅学习到了很多东西，而且也意识到我们公司的不足。

首先，我们公司的速度没有别的公司快，到我还在做公司调研分析时，其他公司已经开始投产了。

其次，我们在选择销售的时候总是先生成了产品，然后再下订单的，这种做法无疑给我们公司带了滞留产品的风险，那么我们就将承担损失。

第三，我们公司经刚开始经营时一味的追求高档产品，一味的进行技术的研发，从而忽略了我们公司坚持的目标市场以及目标定位。还好后期挽救回来了。

因此，要想得到长远发展，就必须从长远利益出发，提升自身竞争力，而不能只图一时之利，盲目使用价格战。另一方面，不断创新是企业生存的不可或缺的因素，但在创新的过程中要注重品牌突出，注重企业形象，品牌过多不利于树立企业品牌形象，应进行适当的品牌整合，提高品牌认知度和美誉度，这也是我公司运营过程中的不足之处。

总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我的营销能力。通过团体合作，我懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。

在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

**金融营销实训总结篇三**

通过本阶段的实训，培养我们的具体营销策划能力。主要培养以下能力：

1。培养企业运作与管理的理念与运用营销策划理论的能力;

2。培养创新精神与创新管理能力;

3。培养观察环境，配置资源，制定计划的能力;

4。培养分析界定问题，科学决策的能力;

5。培养分析组织结构，协调职权关系，制定组织规范的能力;

6。培养树立权威，有效指挥的能力;

7。培养协调关系和与他人沟通的能力;

8。培养对工作有效控制的能力;

9。培养搜集与处理信息的能力，特别是利用网上资源的能力;

10。总结与评价的能力。

1、学生必须高度重视营销策划实训的重要作用，明确实训要达到的目的。

2、在实训前要熟悉市场营销的基本理论，掌握市场营销的基本方法。

3、严格按照营销策划的基本程序、技巧和方法独立完成每一个实训项目。

4、实训一般分组进行，每组4—5人，在教师指导下开展策划活动，完成规定任务，提交营销资料和策划ppt并进行演讲。

5、在每个实训项目完成后，学生必须提交工作情况、营销资料和策划报告书。

本学期9到18周

商学院营销实验室

在9周实训中，我们共完成3项大任务

1。化妆品的包装和其他竞争对手之间的突出卖点、差异化、品牌全称;

2。主要客户，例如女性用户的专业美容人士;

3。主要消费渠道

4。消费行为适用的场合

5。产品的机会点。利润点在哪？

我们组的成果：在阿荣娜主要构思下，我们设计了一款专门为孕妇提供的护肤产品——依孕美，并用以ppt形式根据老师要求进行了产品介绍。

1。特别关注或者商界书上的招商广告找一个

2。设计某一个产品的招商广告

我们组的成果：在蔡忠亮主要构思下，我们成功的以ppt进行了

旅游卫视媒体优势广告招商，并以“大中国、泛旅游”的传播理念为主要招商亮点。

为一个产品做一份策划书。

这是本次实训最后一项任务，我们全组一起分工协作，给这次实训完美的划上了句号。

在实训的过程中我们整个组感受最深有以下几点：

其一，实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二，此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三，实训中，让我们明白“创新”在营销策划过程中是非常重要的，但是这同时也需要我们在生活中重视发现细节并进行相应的思考，在可以培养出来的`。

其四，实训是让每个同学有机会确定自己的未来方向。以前缺乏实践，虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务。但由于缺乏实践经验，所以对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛，这次实训使我们认识到做相应的工作所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向，定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。\"千里之行，始于足下\"，这是一个短暂而又充实的实训，我认为对我们将来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。

最后，非常感谢王老师在此次试训过程中予以同学们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验。

**金融营销实训总结篇四**

在为期两周的网络营销实训里，虽然时间比较短暂，但是学到了不少实用的知识，感觉受益匪浅，对网络营销的概念有了一定的了解。

我对网络营销的理解，简单来说，就是网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总体经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上经营环境的各种活动。或者笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段开展的营销活动。

然后我觉得，网络营销之所以带有“网络”二字，其特点就是要借用网络媒体。而在网络媒体时代，信息传播是通过数字化，多方面，多层次的相互流通。像博客、论坛、qq、等，将企业、团体、组织以及个人跨时空联结在一起，使得他们之间信息的交换变得方便快捷。市场营销中最重要也最本质的是组织和个人之间进行信息传播和交换。

网络营销的职能归纳为八个方面：网站推广、网络品牌、信息发布、在线调研、顾客关系、顾客服务、销售渠道、销售促进。我们的实训内容里就有对淘宝、拍拍、易趣这三大网上购物平台进行分析比较。通过注册登录各个网站，了解了每一个会员后台都有什么功能，并调查了三大网站的网站定位、服务人群对象有何异同，还有以淘宝网为例子，了解网站的盈利模式。还有就是对淘宝网络客户服务的分析报告，对网络商城、皇冠卖家、钻石卖家和心级卖家4个不同类型级别的客服进行沟通。从这里面都能有所体会上面所说的职能。

接着我还学到，网络营销的职能的实现需要通过一种或多种网络营销手段，常用的网络营销方法除了搜索引擎注册之外还有关键词搜索、网络广告、tmtw来电付费广告、交换链接、信息发布、整合营销、邮件列表、许可e-mail营销、个性化营销、会员制营销、病毒性营销等等。像我们的实训项目中，首先接触了一个叫“网络营销能力秀”的营销实习平台。在里面，我学到了许多在网络上如何使用一些工具和方法，去创建和推广自己的网络营销平台，它提供了让我们明白真实的网络营销方式，让我们走出书本接触到了社会的网络营销，真正动手动脑来实战操作，进行营销活动。

总之，感谢有这样一个对网络营销的实训机会，让我们对网络营销能更加了解，我收获了不少宝贵的经验和财富。

**金融营销实训总结篇五**

第一段：引言营销实训沙盘是现代营销教育中的一种全新教学方式，通过模拟真实的市场环境和场景，让学生在实践中学习和掌握相关的营销知识和技巧。在参与了一次营销实训沙盘后，我深刻体会到了它的重要性和价值，并获得了许多宝贵的经验和教训。

第二段：正文一开始的时候，我对营销实训沙盘存在些许质疑。然而，随着实训的深入进行，我逐渐改变了这样的观点。在参与实训的过程中，我被一系列实际的市场情况和问题所迫使，不得不思考和练习如何制定营销策略、如何有效地推广产品和如何与顾客产生良好的互动。这种过程让我逐渐明白，仅仅停留在理论层面是远远不够的，还需要通过实践来提高自己的营销能力。

第三段：接下来，我要感谢我的团队成员。在整个实训过程中，我们紧密合作，共同面对着一个又一个的挑战。我们通过深入的讨论、交流和协商，最终制定了一套完整的营销策略，并在几个轮次的实践中进行了不断修正和改进。这个过程不仅让我学到了如何与他人合作，更益于我的领导能力和组织能力的培养。

第四段：最后，通过这次营销实训沙盘，我体会到了市场竞争的激烈性和多变性。在实际的市场环境中，我们所学到的理论知识必须与市场的实际需求和变化相结合，才能有所作为。我们必须敏锐地观察市场的变化，及时调整营销策略，否则就会被市场抛在后头。这次实训让我更加明白，只有不断学习和实践，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

第五段：总结通过这次营销实训沙盘，我不仅学到了实际操作层面的营销知识和技巧，更重要的是培养了自己的创新能力、团队合作能力和市场洞察力。在未来的职场中，我相信这些宝贵的经验和教训将对我发挥重要的指导作用。因此，我会继续努力学习和实践，提高自己的营销能力，为自己的职业发展打下坚实的基础。

**金融营销实训总结篇六**

我们团体一共有三个人，每个人各自分工，倩女贵负责资料收集及整理，我负责策划书和小组总结的撰写，神葱头负责ppt的制作和演讲。首先在第一天我们班对实训有了一个大概的认识，知道了自己应该做什么和明确了本周实训的目的。接着我们班就进行了一次分组，分了13个组，我们组得成员有神宝宝、神葱头、倩女贵。然后我们组经过讨论，分析和研究一些产品后，最终决定为“华为手机”做一份营销策划书。接下来我们就开始做组建团队并命名，设计团队logo；以及培养创新能及团队组织能力、团队精神。第一天的实训很快就要过去，虽然我们没有对产品做调查，但通过网上的资料我们也已经了解了很多，相信明天的实训会更有趣。

第二天，我们一开始对策划书做了一个大纲，然后每人分工协作，尽量让大家都参与其中。有了大纲的明确安排，我们做起来就不会再想以前那样摸不着要点了。其中卞柏帆负责的就是营销环境的调研、分析。围绕策划对象进行案头调研，分析、梳理调查内容、形成初步的营销环境分析材料，进行swot分析，明确市场定位。大家都积极的参与到自己的工作中，通过自己的方法查找资料，很快就完成了自己的工作量。接下来就是把大家的资料进行融合、研究，筛选出符合要求的资料，并结合平时所学的知识对策划书进行一次完善。今天的实训结束了，但大家都感觉到意犹未尽。

第三天的实训开始了，我们小组拿出昨天完成的策划书模板，发现很多东西都衔接不上，容易出现断层让人只闻其声不闻其意。我们3人马上召开头脑风暴会议，进行创意训练，整理创意成果。培养创新能力、创意能力、运筹能力及对各种营销策略的使用能力。编制市场营销策划方案。完善创意，形成草案，根据材料与要求，整合诸多资源，编制市场营销策划文案。进一步完善营销策划书的内容、格式与要求。接下来就是对提案做最后一次的检查，发现没有问题后我们便开始针对提案做ppt，着部分的内容就比较容易了，因为有了提案的样式，ppt很快就做了出来。现在就等着明天的模拟的实训了。

第四天的实训就是进行模拟实训，同学们都积极参与，把自己最好的一面展现了出来，看到其他组的表现真是让我们获益匪浅啊。

通过此次实训让我们学到了关于写一份合格的市场营销策划书的几个要点。第一．品牌策划训练。明确策划对象、策划目标。组建团队并命名，设计团队logo；培养创新能及团队组织能力、团队精神。第二．营销环境的调研、分析。围绕策划对象进行案头调研，分析、梳理调查内容、形成初步的营销环境分析材料，进行swot分析，明确市场定位。第三．创意训练。召开头脑风暴会议，进行创意训练，整理创意成果。培养创新能力、创意能力、运筹能力及对各种营销策略的使用能力。第四．编制市场营销策划方案。完善创意，形成草案，根据材料与要求，整合诸多资源，编制市场营销策划文案。进一步掌握营销策划书的内容、格式与要求，培养设计营销策划方案的能力。第五．提案能力训练制作ppt，进行正式提案。掌握相关办公软件的使用，具备提案能力。第六．模拟营销策划的实施过程，进一步掌握市场营销策划的理论体系。执行力、组织管理能力、沟通协调能力、营销综合能力的应用训练。第七．评估方法与能力训练。对本次营销策划活动进行全面评估。掌握评估的方式方法，进一步熟悉市场营销策划的程序、技巧与内容。还要完成对于此次实训的一个总结，和每天的实训日志。

实训的过程虽然任务很重但我们也很开心，当遇到问题时，我们都会相互帮助，当有困难时，大家一起解决，那种破解困难后的成功的喜悦无法用言语来形容。其实，不管最后的结果会怎样，我们都是成功的，因为我们更看中过程而不是结果，在实习的过程中，我们不但学到了市场营销策划课程方面的知识，而且还收获了团队协作的快乐！

**金融营销实训总结篇七**

全球营销课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于市场营销专业的学生，在学习完理论课程之后，安排全球营销实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高同学们对单据填制的相关技能，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与金融、商贸、银行相关的实际操作。

通过本次实训，我们应该全面了解和掌握有关单据的填制，银行处理汇款、托收、信用证三大结算方式的技能。通过实训，使我们能够达到对每种单据的熟练填制，对结算方式的熟练操作，从而为以后走向相关工作岗位打下坚实的基础。

（1）国际贸易术语操作训练

（2）三大结算票据练习。学习汇票、本票和支票的一些知识，并根据老师给的票据案例进行票据的改错。

（3）信用正操作训练

（4）按小组对给定题目进行全球营销战略拟定，分析行业现状，采用swot分析方法，拟定营销战略：营销目标、营销组合、具体计划和方案、行动计划时间表、组织结构、销售管理；充分利用市场信息库与市场调研，拟定各区域营销计划。

（5）对本次专周实训进行总结。

1、首先是老师讲解实训专周的实训内容、任务、要求等相关事项。老师要求本次实训专周分小组进行。我们五人组成了一个小组，然后分工完成自己的任务。每个人必须独立完成汇票、本票、支票和信用凭证等的填制，五篇实训日志和一篇实训总结，小组一起完成的任务就是特步这一品牌的营销策略分析报告。在我们小组中，我们选择的`品牌是特步。

2、分工完毕后，我就开始在网上搜索特步的相关资料，开始了解这个企业及其企业经营、企业运行模式的产品等信息，了解它的营销模式等。在根据国际消费者目标客户群体进行分析。

3、对相关资料有所了解之后，我们开始根据所了解的信息和资料制定特步品牌的产品在中国市场的营销策略。在制定营销策略的过程中，我们对国际服装的电子商务进行了一定的分析，然后根据大的市场环境结合具体的营销环境制定营销策略。然后我们从产品、价格、促销、渠道四个方面进行了分析，在结合我们小组其他成员制定的特步在国际市场的营销策略。

4、第一个实训任务完成后，我们就开始完成自己个人的作业。首先在网上查找资料，了解本票、汇票、支票、单证的填制等相关的资料，再根据查找的和自己的认识对老师给我们发的资料进行单证改错和根据材料的相关制单资料，缮制相关的单证。

5、撰写实训日志和实训总结并提交相关资料。

通过一周的实训，使我们对全球营销的国际商务单证业务流程及操作有了进一步了解和感触，进一步掌握制做单证的基本知识，基本规则和基本技能。全球营销是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。

在这次实训中我们所做的单证有：制商业发票、制装箱单、制汇票。本次单证实训的主要目的是:为了提高我们制作常用外贸业务单证和熟悉进出口业务一般流程,识别和加强单证业务操作能力的训练而进行的。让我们进行比较系统的外贸业务综合技能训练,采取仿真模拟实际业务流程,一环套进行业务操作训练,为以后从事实际进出口贸易工作,实现零距离上岗作业打下坚实的基础。在做进出口业务时，这几种外贸单证是最常见的也是必不可少的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂,但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业和办事的仔细程度是有很大的要求的。在制作和填写了制商业发票、制装箱单、制汇票。为了防止错列,漏列等问题,在填写这些单证时要特别细心,注意日期是否正确。在审核的时候一定要做到仔细二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、单同相符。从本次实训的整个过程中我们看到了也深深体会到了做进出口业务的严谨。因此,这次实训大大加强了我们的实际操作能力。

经过几天的实训，我们对三大票据本票、汇票、支票及单证的填制有了很深的了解，虽然之前课程中也有学到过，通过这次的实践让我们体会更加深刻。其次，对特步的了解，包括企业、品牌的了解。相信，有了这一次实训经历,无论是今后的学习还是日后的工作,甚至是未来的生活,我们都会更加清楚,自己想要做什么,该做什么,该如何做,怎样才能做好。同时也是感谢老师在这一周为我们提供的帮助！

**金融营销实训总结篇八**

转眼间，一个学期又快结束啦。回首过去，一切依然历历在目，仿若昨日。从第一周至十八周，已有35次课，105节课，在课堂时间为4725分钟，这段期间，在老师的指导下，我们做了很多，同时收获了很多。现将这学期所做的事情做个总结：

一个班级分为六组，我们组是第四组，成员有孔玉婷、侯雪艳、黎芷飘、朱良满、余星星和我，共六人。我们成立了一家宠爱一生宠物服饰有限公司。在经营宠物服饰期间，我们做了：

1、大家一起讨论公司的经营业务及范围，公司名称。

2、我们曾决定做中档男女衬衫，但是最后我们从一个刚出社会，需要创业的大学生的角度决定做宠物服饰，并决定用宠爱一生这个名称。期间我们曾多次改名宠爱衣生、宠爱一身、宠爱1生等。

3、公司的注册及材料的填写，主要由余星星、我、朱良满负责；

4、设计问卷调查，由大家收集和设计问题，编辑成问卷。通过oqss进行网络调查；

6、写商业计划书。大家分工，将商业计划书分成几部分，个人负责自己的部分。

个人收获：了解了公司的注册流程、商业计划书的写作过程，通过公司成立以来的所做的工作中对宠物服饰行业有了一定的了解；认识到一个好的团队的重要性（沟通、交流、协作、互助）；温故而知新；在这个过程中我们温习了过去的知识，熟悉了一些新的知识。

存在一些问题：刚开始目标不明确七嘴八舌、各抒己见；沟通不善，目标不统一；领导是关键善于利用人才；缺乏专业知识书到用时方恨少；工作经验不足；对整个行业的具体把握不够，对竞争者了解不深，企业自身知名度不高，想要在众多竞争者中脱颖而出困难较大。

利用模拟平台，首先班级每人成立一家方便面公司，然后利用平台进行买卖交易。我所成立的公司是可可好吃鬼方便面公司。

记得刚开始做的时候，我的产品被捐啦。大家还笑我说谁让我的名字里带“捐”字呢，现在回想起来，还蛮搞笑的。后来换产品改为手机。在第一次做手机行业的时候，我的所有产品都被捐啦，重做之后学乖点，慢慢来，一步一步，稳步向前。操作步骤是一是市场调研、调查报告、swot分析报告、stp报告和竞争战略报告；二是研发产品、购买生产线；三是渠道选择、促销、广告等。在此过程中，学会了注重细节和相关性。如有多少条生产线生产多少产品，产品多少就开拓多少渠道，不可过多亦或者过少。选哪块地区进行销售，要看竞争对手，如果对手都集中在一块地区，我们可以另辟西路，去开发另外一个市场。如大家都在南方，那我就去北方，这样竞争相对薄弱些，刚进入者会有利可图，且进入也比较容易。铺货率与产品一定要挂钩，不能产品宣传出去了，顾客购买的时候却没货。三是后期：在蓝星电子商务公司实训温州蓝星电子商务有限公司是一家致力于网络产品开发、推广与销售的专业电子商务公司。“蓝星”，寓意“蓝海中的新星”，以蓝海战略为导向，以网络为平台，以b2c+c2c为基本运作模式，与温州本地品牌、温州民间资本、温州高校等多方资源合作，努力打造以服装、鞋包等为主的知名垂直型行业网站。

在最后5个星期里，作为产品部来说可谓是一个挑战。在公司林总和易老师的指导、全体成员全身心的投入下，较好地完成了每次的工作，虽然没有成功，但我们得到了一定的收获。

制定部门计划。如何寻找供货商、确定目标、方向，了解最新款式的服装，产品档次等。作为产品部，我们先是确定所找的企业单位是生产型的，产品为服饰、鞋、包包，围巾等，当然我们是以服装为主的。服装质量是中高档的，价位在200元左右，有牌子的，这样可以将我们企业的服饰从低档向中档、中高档方向发展，提高产品质量，从而拉升企业信誉、知名度。由于地理因素，暂时所找的合作企业单位是温州的。

在网站、淘宝网、阿里巴巴、人才网、114网和企业招聘网等找企业信息。开始阶段每人找了十家企业单位，然后由林总从中选出10家可行企业，分工合作，对这几家企业进行详细的信息收集，再确定合作关系及意向。在此过程中我们发现了一个问题：贸易公司和批发公司不能作为供货商，个体户、无知名度的企业也不能作为本公司的供货对象，我们的目标还需要进一步明确。

接下来一段时间，我们开始与企业进行联系，如打电话、qq留言、在线咨询等。在联系的过程中，得出结论：供货商不是想象的那么好找。一般企业拒绝的理由为“没空，下次说”、“你下个月打电话给我吧”、“我们自己已经再做企业网站店面，所以不需要”、“不需要托管”、“自己有实体专卖店，不需要在网上卖”、“没想过把产品放在网上卖”等等。

虽然被拒绝，但我们不能被气馁，要经常与企业联系，多沟通、多谈谈，再谈论，继续找供货商，争取能找到合作商。

1、在工作过程中，缺乏经验，工作责任心不强,俗话说“没有压力就没有动力”。今后应加强学习，不断提高自身素质，工作中不断总结经验。

2、沟通少，团队协作能力不强。

具体表现：

（1）团队成员找了哪些企业，是否有重复，该如何联系等没有进行交流和沟通。

（2）资料是否打印出来，没有具体明确。

（3）接下来该如何做，部门负责人也没有具体明确及分配任务。

3、部门负责人没有做好良好的引导作用

4、成员没有深入工作环境中，没有把自己当成正式的员工5、没有时间去专注。

总的做下来，感觉对前期的比较好，后期由于工作了，有点力不从心，做得不是很好。但无论如何，这个学期，这门课，我还是有所收获的。学这门课，很开心。因为理论与实践相结合，使课程显得生动，不会乏味。

我想在今后，我会做得更好的。

**金融营销实训总结篇九**

营销实训沙盘是一种现实模拟的方法，通过模拟市场和经营环境来提高学生的营销能力和实际操作经验。在这次的营销实训沙盘中，我认真参与并深受启发。通过这次实训，我收获了许多宝贵的经验和教训，同时也发现了自己在实践中的不足和欠缺。

第二段：收获与教训

在实训沙盘中，我首先学会了团队合作，这是营销中不可或缺的一部分。通过和团队成员的密切合作，我理解到团队合作的重要性和团队协作的优点。我也意识到，在现实的市场环境中，没有团队的支持和协作，个人的努力是无法取得好的结果的。我会更加注重团队合作和沟通，善于倾听和分享，与团队成员一起取得更好的成果。

同时，在实训中我也发现了自己在市场分析和推广策略制定方面的不足。沙盘实训中模拟的市场环境较为复杂，需要对市场的变化和竞争对手的举措进行准确的分析，才能制定出具有竞争力的推广策略。通过实训的过程，我发现自己对市场分析的能力有待提高，并且需要更多地学习市场推广的知识，以提高自己在这方面的能力。

第三段：沟通与表达能力

在实训中，我也学到了沟通和表达的重要性。在与团队成员沟通时，我发现自己有时候很难将自己的意思清晰地表达出来，导致沟通不畅和误解的发生。通过这次实训，我认识到沟通和表达能力在团队合作中的重要性，并意识到自己在这个方面的不足。

因此，我决定要通过多读书、多写作和多参加沟通训练来提高自己的沟通和表达能力。只有将自己的想法清晰地表达出来，才能更好地与团队成员沟通和协作，达成共识，从而取得更好的结果。

第四段：责任与领导能力

在实践中，我还发现了自己在责任和领导能力方面的不足。在实训中，我意识到领导者需要有良好的组织能力、决策能力和执行力。只有担当起责任并发挥领导者的作用，才能更好地调动团队的积极性和力量。

通过这次实训，我认识到自己在领导方面的不足，并决心努力提升自己的领导能力。我会学习领导者需要具备的各项能力，并通过实践和反思来不断提高自己的领导水平。

第五段：总结与展望

通过这次营销实训沙盘，我收获了许多宝贵的经验和教训。我学会了团队合作、市场分析、沟通和表达能力以及责任和领导能力。通过不断地反思和提高，我相信我将能够在将来的实践中更好地运用这些知识和能力。

同时，我也认识到实训只是为了更好地准备我们进入真正的市场环境。未来的市场竞争将更加激烈，我们需要不断学习和成长，才能应对不同的挑战。我会继续努力学习市场营销知识，提高自己的实际操作能力，并且积极参与实践和实习，将所学知识应用到实际中去，为自己的未来打下坚实的基础。

**金融营销实训总结篇十**

结束了为期3天半的沙盘实训，从第一天接触时的啥都不懂，今天终于可以说我熟悉流程了，至少操作方面比较熟悉了；我们组昨天练习时的操作，问题出现了两个：

1)第一年时由于没有经验没下原材料订单，致使下一年原料不足生产线闲置；

2)由于产量计算还不熟悉，致使订单完不成，出现了违约金；

3)还有就是操作时流程不太熟悉，致使好几次重新来过。

在后面的操作中，解决了前面几个问题后，就比较顺了；因为我选的职位是财务总监，所以每年的预算要我来做，不过做着做着不知怎么的我竟然把生产总监和销售总监的工作也做了，我都不知道我怎么自然而然的就计算出预定的材料量和产品的生产量了，然后就是预测市场，计算广告投放量等等，这些都自然而然的出现在我的预算表上。

今天的比赛，我们组就说在改善昨天的错误的基础上就按照昨天的流程来吧，我们今天也确实是这样做的，不过有一个地方发生变化，整张预算表就要变化，前4年我们经营的比较稳当，利润逐年上升，但第四年末我们的决策出现了一个问题，现金很少没把明年的广告费计算进去，(我检讨，这是我的问题，因为当时大家乱糟糟的都在说回家，旁边的组员也是这样，我也出现了倦怠状态，没动脑子，唉，稍微一个地方不注意，就会产生大问题啊)，这样我们下年的订单就出问题了，产品卖不出去，当时我就说，‘完了，我们第五年不亏就不错了’。第五年把能投的资金都投到广告上，抢了几张订单，计算下来还好，没亏，还赚了900万，但跟能达到的销售额差远了，唉。后来在总结时，听到其他组说到，应收款贴现，突然想到自己怎么就没想到呢，里面好多融资的渠道我都没用到啊，里面提供的获得款项的渠道很多啊，看来，还是没有经验啊…这个沙盘看来学问老大了，要想弄弄好，真要开动大脑，结合实际让脑细胞好好活跃起来。

**金融营销实训总结篇十一**

1、没有参加实训之前，比较迷茫，不知道如何操作，从第一天开始思路变得清晰，做网络营销注意一些细节，每天都有忙，是实实在在的学到了真东西，之前对写文章了解的也不多，通过实训对文章写作。

4、之前把网络营销想得太困难了，通过三天的学习，练习，总结，让我知道了其实网络营销没什么太难，只要认认真真的把本工作做好，网络营销是个比较辛苦的工作，之前对网络认识的不多，只知道网络是玩的，这三天让我知道了其实网络是可以做很多的，给我们带来方便，生活的快乐，网络也可以帮助人，对网络了解的不多，是会害人的，只有真正的认识网络才知道网络是限大。

在此要感谢深山老林人，是他们的热情，青春活力，相信深山老林人不管走到那里都有快乐！！

**金融营销实训总结篇十二**

这个学期开设了国际市场营销的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力；在学习的过程当中可以学到很多东西，国际市场营销实训总结。尤其是可以让我们学会怎样运用课本的知识进行营销，怎样运用发散性思维。

此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻很多。

实训开始的三天我们进行了软件的模拟。进行这个软件模拟是以2到3个人为一组，组合成一个公司。然后对于这个公司进行模拟经营。我们小组的公司名是s.h.o.w，我们小组模拟经营的电话机的介绍是u call i call。一开始的时候我们要对我们的市场进行选择，要抉择我们要进入的市场，对于这一点，我和我的partner想了很久，在网上查找了打量的资料，最后我们选择了华东地区。我们选择华东地区的原因是我们觉得华东地区是很有市场潜力的。

当我们做完市场选择以后我们就要开始进行市场调研，做这次的市场调研我们想了很久，因为每一次的市场调研就意味着我们要用大笔费用，实习报告《国际市场营销实训总结》。对于我们公司而言降低成本很重要，所以我们考虑了很久，同时我们也利用了网络查找相关的资料，尽量的而使我们的公司变得更加的优秀。当我们公司花费了一定的资金购买了资料以后，我们开始分析我们获得的资料。

根据所获得的资料运用4p策略，和swot分析法进行分析，最后我们公司决定了我们的目标市场是城镇的中青年，我们的定位是多功能的装饰电话。

当对市场分析完以后我们就进入了真正的营销模拟了，在进入这个环节之前，老师让我们每个小组介绍自己的公司，我们小组把握了这次的机会，对于每个公司的信息进行了分析，我们发现选择进入华南地区的公司比较多，同样的大家选择的目标市场大部分都是城镇人口，大家选择的策略基本上就是低成本领先和集中性目标市场策略。因此通过每个公司的简介我们公司知道了，我们选择的华东地区市场竞争不大。我们公司要好好的把握华东地区的这块大蛋糕。当我们进行了广告设计，打广告，生产商品，还有选择销售方式等一系列环节之后我们的公司渐渐的强大起来。最后我们的公司拿了不错的成绩。

在这三天的软件模拟里，我不仅学习到了很多东西，而且也意识到我们公司的不足，第一，我们公司的速度没有别的公司快。

第二，我们在选择销售的时候总是先生成了产品，然后再下订单的，这种做法无疑给我们公司带了滞留产品的风险，因为一旦我们的产品生产了出来，而订单被别的公司拿走了，那么我们就将承担损失。

第三，我们公司没有意识到购买别的公司产品的好处，没有利用这个有利的条件。购买别的公司的产品看起来盈利不多，实质并不是这样的，购买别的公司的产品，可以使我们节省了打广告，技术研发等一系列的费用。是利润最大化。

第四，我们公司经营到了最后，乱了阵脚，只是一味的追求高档产品，一味的进行技术的研发，从而忽略了，我们公司坚持的目标市场以及目标定位。

最后的两天我们进行了kj的沙盘模拟。这个实训是以原来的公司为单位，组成人员6-8人。每个人负责不同的职位。一开始我们小组进行了任务的分工，使得我们的公司运行有条理且简单化。其中我负责的是间谍同时兼顾协助决策的职务。对于这个模拟游戏我觉得熟读规则是十分重要的，对于规则的了解会影响我们小组的运行和成败。

**金融营销实训总结篇十三**

通过本阶段的实训,培养我们的具体营销策划能力.主要培养以下能力:

培养企业运作与管理的理念与运用营销策划理论的能力;

2.培养创新精神与创新管理能力;

3.培养观察环境,配置资源,制定计划的能力;

4.培养分析界定问题,科学决策的能力;

5.培养分析组织结构,协调职权关系,制定组织规范的能力;

6.培养树立权威,有效指挥的能力;

7.培养协调关系和与他人沟通的能力;

8.培养对工作有效控制的能力;

9.培养搜集与处理信息的能力,特别是利用网上资源的能力;

10.总结与评价的能力.

1、学生必须高度重视营销策划实训的重要作用，明确实训要达到的目的。

2、在实训前要熟悉市场营销的基本理论，掌握市场营销的基本方法。

3、严格按照营销策划的基本程序、技巧和方法独立完成每一个实训项目。

4、实训一般分组进行，每组45人，在教师指导下开展策划活动，完成规定任务，提交营销资料和策划ppt并进行演讲。

5、在每个实训项目完成后，学生必须提交工作情况、营销资料和策划报告书。

本学期9到18周

四实训地点

商学院营销实验室

五实训项目总数

在9周实训中，我们共完成3项大任务

六实训内容

1.化妆品的包装和其他竞争对手之间的突出卖点、差异化、品牌全称;

我们组的成果：在阿荣娜主要构思下，我们设计了一款专门为孕妇提供的护肤产品依孕美，并用以ppt形式根据老师要求进行了产品介绍。

我们组的成果：在蔡忠亮主要构思下，我们成功的以ppt进行了

旅游卫视媒体优势广告招商，并以大中国、泛旅游的传播理念为主要招商亮点。

为一个产品做一份策划书。

这是本次实训最后一项任务，我们全组一起分工协作，给这次实训完美的划上了句号。

在实训的过程中我们整个组感受最深有以下几点:

其一,实训是让每个同学检验自己的综合能力.要想做好任何事,除了自己平时要有一定的功底外,我们还需要一定的实践动手能力,操作能力,因此,每个同学都应该多在实践中提高自己的能力.

其二,此次实训,我深深体会到了积累知识的重要性.在这个竞争如此激烈的社会中,只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰.

其三，实训中，让我们明白创新在营销策划过程中是非常重要的，但是这同时也需要我们在生活中重视发现细节并进行相应的思考，在可以培养出来的。

其四,实训是让每个同学有机会确定自己的未来方向.以前缺乏实践,虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务.但由于缺乏实践经验,所以对自己的未来也十分迷茫,但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛,这次实训使我们认识到做相应的工作所需要必备怎样的能力,只有我们确定了自己未来的方向,定下目标才能给自己定位,并努力提升自己来让自己适任职位.千里之行,始于足下,这是一个短暂而又充实的实训,我认为对我们将来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.

最后，非常感谢王老师在此次试训过程中予以同学们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验.

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