# 市场营销个人总结(优秀14篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-05

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**市场营销个人总结篇一**

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于领导，各位同事以及其他部门的协助，圆满地完成了自己的本职工作，使本人在组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20\_\_年工作简要总结如下：

一、主要工作

综合营销部是在适应公司快速发展的过程中诞生的，它包含了之前的市场部、编辑部、推广部、车源采编等部门。综合营销部相对于线上业务和寄卖中心来说，是一个比较繁杂的部门。主要的工作包括：

(1)市场：市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门;

(2)编辑：主要是网站内容的更新，保证网站新闻的及时性;

(4)车源采编：主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

二、20\_\_年工作规划

\_\_电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：

(1)推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变;

(2)如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换;

(3)如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用;

(4)财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打造成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

三、回首20\_\_，展望20\_\_

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!

**市场营销个人总结篇二**

自己从20—年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮忙下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止—年—月—日，—年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，透过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动用心，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的思考，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细状况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细状况及产品供货价格以为招标铺路，透过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利透过资质审定、商务答辩和技术答辩，最后功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，透过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局构成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据此刻搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年透过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已构成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、prw710/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

**市场营销个人总结篇三**

市场营销专业顶岗实习总结--思考着前行部门：朗捷职务：集团业务督导。

还记得第一天当我们身着让人显得特别精神的职业装到达迅捷总部时，映入眼前的是一种规范化的办公室生活：整齐划一的办公桌，规范的办公区域，统一着装的员工、一切的一切看上去都是那么协调，让我顿生了一种向往之情，于是转化成了一种担忧：自己会不会不适应这样一种瞬间从一名学生转化为一名企业员工的生活呢？但我的内心一直充斥着这样一句话：“一定要学会适应。”同时，我也一直相信：一个人，不管他从事着怎样的工作，做着什么样的事情，只要他的本质是好的，内心是积极向上的，是热爱生活的，是善于思考的，他总是会成功的。在“迅捷集团”这样一个充满着文化氛围的企业里我想更应该会是这样的吧，所以我并没有惧怕改变，更不会害怕将来会出现在我生活中的一切艰难困苦。

第一天的办公室生活让我感觉力不从心，我们都不了解我们要做的工作是什么，又不知道自己能帮上什么忙、突然老大的一句：有谁会ps的？当场就闷了，我当时才知道拥有一技之长是多么重要！在办公室呆了一天，我也观察了办公室里的一些工作情况，我发现其实大家做的事情都是挺单一化的，如果这样长期地做下去，如果没有较高的目标，很快便会使自己沉陷在这样一种周而复始的工作中，也许会出现工作很努力，但业绩总是上不去等一系列情况，于是自己瞎总结了一下，忽然觉得古代的一句话：每日三省吾身！对于解决这样的情况是很有用的！

后来我们学习了一些如四川移动crm综合业务系统（4a）或四川移动集团业务综合管理平台（esop）等系统的操作，熟悉了工作环境，同时也熟悉了工作上需要接触的人以及一些简单的工作方式。同时，我也了解了我们这样一个集团业务督导的主要工作内容：我们是和中国移动的销售代理（sa），主要销售it属性的信息化产品，如集团专网，彩铃，adc企业信使、我们的工作不是像一般的导购那样在店里等待着有意向的顾客光临，而是需要通过自己的主动积极性到外面去通过扫楼扫街，陌生拜访，口头传播，关系营销等方式来销售。我觉得这样一份工作更需要思考，我们需要思考如何才能让自己的业绩提升提升再提升，需要思考怎样才能维系好和老客户的关系，需要思考怎样才能拓展新业务、我认为思考着前行才是最好的工作生活方式，因为对于很多人来说，浪费最大的不是财物，而是智力与知识，原因在于缺乏思考。智力与知识本身不会给我们带来财富，唯有思考才可以将它们转换为生产力，进而提升自我，成就他人。这就犹如深埋在地下的金矿，当没有被挖出来的时候，和泥土没什么差别。思考就是挖掘智力与知识金矿的工具，没有思考，我们所拥有的只是智力与知识。

我想，如果我们每个人都能保持常常思考的习惯，我坚信在不久的将来一切困难在我们眼前都将是浮云，在这次的实习中通过思考我也懂得了许多：

1、一定要懂得合理利用时间！因为每天我们虽然是六点过起床，晚上十一点左右睡觉，看似多么充裕的时间，但大部分人能利用好的也不过那么短短的五六个小时左右，如果我们学会合理利用的话，我们的收获一定会比别人多很多！

2、企业就是一个存在着激烈竞争的地方，我们应该学会适应，在这里很容易看到为了利益而你争我夺的现象，即使人情味再浓也都多多少少带有一些利益关系，长期生活在这样的状态下人的感情也许可能被淡化，人们也许会越变越淡漠。单纯的感觉也没有了。于是在实习的过程中，我印象最深的一天即是见到学校的老师来探望的那天，因为老师的到来让我倍感亲切，突然就有一种幸福感涌入心头，感觉自己还没有失去在学校上课的机会，感觉自己还有人关怀，感觉自己还没有被社会化就特别幸福！平时有的一些抱怨，受的一些委屈等一切也都不复存在了，同时我也让自己的思维瞬间动了起来，增强了自身的一种思考能力，增强了自己的斗志。

3、在工作中也许会受很多委屈，但我们必须学会承受！比如5月x日那天打电话的时候，打过去刚表明了打电话的缘由就无缘无故被骂了一通，当时感觉特委屈，但我知道，以后这样的事还会有很多很多，如果我连这点都不能承受的话，我是不会胜任这份工作的。于是就默默地承受着，继续拨打下一个电话。

4、不要指望着前辈来教你什么，也不要指望着领导给你安排工作，如果你没有积极主动性，每天的生活总会是寂寞无聊的，当然也不能太黏着别人，那样会被别人讨厌的，必须要锻炼自己的独立性，学会独立地去处理一些问题，因为没有人会把你当做好朋友来帮助。在工作中，永远会存在着利益关系，别人教给你了还会怕你比他强呢！

5、应该学会察言观色，该说的就说，不该说的千万不要说，说话要选择好地方，职场里的耳目会有很多，也许你在无意之间被开除了自己还不知道是怎么回事。

6、一定要学会观察人，要学会洞察别人的心理，这样才有可能更快地让自己在工作中得心应手，才能维护好自己的人际关系。

7、一定不要对上司撒谎，事情是怎样的就是怎样的，你努力工作，多做事少说话，该做的做了，上司是会看到的、能懂得这些，能懂得应思考着前行，我特别感谢我的母校以及迅捷集团，因为是他们让我有了这次实习的机会，在以后的路途中我一定会思考着前行，让我的工作与生活动起来，前方等待着我的是绚丽多彩的人生，大家和我一起加油吧！

**市场营销个人总结篇四**

销售是市场营销中最基本的部分之一。销售代表或销售经理的工作是与客户沟通，促进销售和建立客户关系。他们需要了解产品或服务的特点和优势，以便能够向客户提供有效的解决方案。

2.市场营销经理

市场营销经理负责制定和实施市场营销策略，以提高销售和市场份额。他们需要了解目标市场，分析竞争对手，制定营销计划并监督实施，同时还需要与其他部门合作，例如销售、产品开发和客户服务。

3.品牌经理

品牌经理负责管理和维护品牌形象，以提高品牌知名度和市场份额。他们需要了解目标市场和消费者需求，制定品牌策略，开发品牌标识和广告，并监督品牌营销活动的实施。

市场营销专业的课程有哪些

市场营销理论教学课程

实践教学课程体系包括实训课程、实习、社会实践及毕业论文(设计)。

市场营销专业核心课程：包括管理学、战略管理、会计学、财务管理学、组织行为学、人力资源管理、市场营销学、创业学、公司治理、运营管理等课程。

市场营销专业选修课程：可自主设置专业选修课程体系与学分修读要求，根据需要设置课程模块(课程组)供学生选择修读。

2024高考志愿怎么选择专业

1.认真分析自己的兴趣爱好和能力，选择适合自己的专业。

2.关注高考分数线和各大高校招生计划，了解自己的分数是否符合目标院校的录取要求。

3.合理规划志愿，根据自己的实际情况，选择合适的志愿填报方案，并且要注意填报时所需缴纳的报考费用。

4.考虑填报备选志愿，以备不时之需。

5.留意学校的特殊要求，包括体育、艺术、科技等方面的特长和素质要求。

6.多方面收集各大高校的信息，包括历史沿革、学科设置、科研水平、师资力量、校园环境等，以便全面了解目标院校。

7.要提前了解自己所报考学校的招生政策、面试形式以及入学考试难度。

8.注意文化课和综合素质评价的比例，充分发挥自己的优势，争取更好的入学机会。

9.最后，要认真查看所有填报的信息是否准确、完整，确认无误后再进行提交。

2024高考报考选择专业技巧

1、充分考虑自己高考分数的段位

有一些专业例如法学、经济学、哲学等等专业，都是比较看重毕业生的一个名校光环，如果自己的高考分数层次比较高，可以去选择对名校光环有一定要求的一些专业。但是如果说自己的高考分数的段位并不是很高，建议选择一些大类的时下热门的一些专业，这样能够保证在毕业就业的时候有个比较多的选择。

2、考虑因素参考个人兴趣方向

很多同学在选择专业的时候，把兴趣作为自己的首要考虑因素，其实这样并不是特别的科学，因为原因有两点。

第一点，作为一个高中生，高中生对所有专业信息门类了解宽度不够，不知道有太多的专业可以进行选择，实际上除你自己感兴趣的专业之外，还有很多很多可能更加适合你的专业。

第二点，高中生对各个专业深度了解不够，仅凭兴趣，习性进行一个选择，最终会造成可能选错专业。

**市场营销个人总结篇五**

摘要：品牌营销是21世纪国际市场竞争的主线。国际经济的全球化和一体化是促进国际市场产品竞争转化到品牌竞争的直接原因，品牌数量与质量成为了体征国家经济实力形象的象征，为了提升国际竞争力，各国对外贸易的品牌营销成为了贸易发展核心战略。本文通过分析我国对外贸易中品牌营销的现状，对我国外贸中品牌营销擦略的实施问题提出了几点思考。

关键词：外贸;品牌营销;实施;探讨

品牌战略专家认为品牌营销是指通过市场营销运用各种手段策略是目标客户形成对企业品牌、产品、服务的从初步认识到深入的认识再到完全认可的过程。因此，品牌营销就是将企业的形象、知名度、良好的信誉等信息传达给消费者，从而在消费者心目中形成对企业、差您、品牌、服务的形象。外贸中的品牌营销还会涉及到跨国、跨区域政策的影响，随着国家贸易的品牌化，品牌营销的作用起着重要的作用。

一、我国对外贸易中品牌营销的现状分析

我国自加入世贸组织以来，经济贸易得到了很大的进步与发展，对外贸易在国际贸易比例中呈逐年上升的趋势，世界排名随之飙升，跃居世界前列，对世界经济增长率的年贡献率一直很高。随着国际贸易的品牌国际化，我国的品牌营销面临着严峻的国际竞争挑战，也相继涌现出了大量的全国性知名品牌与一批国际知名品牌（海尔、美的、格力、波司登等等）。在当今这个世界上，世界名牌无处不在。从欧美的大都市到非洲的“原始部落”，都不可避免地在接受著名牌产品及名牌文化的冲击。世界名牌为何具有如此之大的魔力，最根本的原因来自于它雄厚的经济实力、向世界输送的如泉涌一般的商品和极高的商业信誉。联合国工业计划署的一项调查表明，名牌在所有产品品牌中所占不足3%，其占有的市场份额却达到40%以上，销售额占50%以上。从到世界品牌500强中入选品牌数量的国家及其数量来看，排名前五位的依次是美国、法国、日本、英国和德国，而中国仅居世界第六位，从数量来看，美国的品牌数量均在220个以上，而中国从20的12个增加到20的21个，相差悬殊。改革开放以来，我国对外贸易发展迅速，我国对外贸易进出口总额已跃居世界贸易前列，然而与此不相称的是，当时世界前50名驰名商标中没有一个是中国的。随着我国市场经济体制的改革，特别是在加入了世界贸易组织以后，我国逐渐产生了一大批的知名品牌，中国品牌在世界品牌中的位置不断进步，而且进入世界500强品牌排行中的数量也逐年增加。但是，品牌与一个国家的经济发展水平有一定的关联性。按gdp排名美国第一，中国第二，但是在世界品牌500强的排行榜上，我国上榜的品牌比例不到4%，与美国比相差十几倍。而且在我国的\'这些品牌中，基本上是大型国有企业的品牌，民营品牌的发展势头显然不足，如此看来我国在打造国际品牌上还有很长的路要走。我国目前的品牌营销存在着自我品牌保护意识淡薄、出口商品品牌化程度低、品牌的附加值低、品牌营销手段单一等问题。

二、我国外贸中的品牌营销实施战略

我国自主品牌建设不断取得历史性的突破。全社会的品牌观念逐渐深入人心，我国自主品牌建设的基础性工作呈与日俱增的趋势，如何打造具有自主知识产权的国际品牌，在国际贸易中形成“世界级”的“中国造”的品牌比较优势和竞争优势，根据我国国情采取的实施策略主要体现在以下方面：

（一）发挥政府职能，加强自我品牌保护意识

品牌营销关系到我国在国际市场的形象，在我国企业对外贸易的品牌营销中，政府要充分发挥观念导向与保护政策的职能，要加大企业在品牌营销策略中的支持与优惠力度，大力扶持市场广阔的民族品牌产品。一方面要扩大实施品牌营销战屡的宣传，建立、健全、完善有关的法律法规，及时督导我国品牌的境外商标注册，阻止外商以合资等手段侵食我国品牌;另一方面要针对我国企业在国外开展的品牌营销工作提供协作与帮助，并鼓励参与国际品牌竞争。加强自我品牌保护意识，加大假冒伪劣的打击力度，保护真正的品牌、维护国有品牌的声誉与利益。

（二）实施名牌战略，扩大品牌的国际知名度

为了扩大我国名牌在国际市场的国际知名度，我国在对外贸易中的品牌营销中首先要在品牌生产上以国际标准要求实施严格的质量管理，以保证产品的高质量、高实效，具体体现在决策、设计、制造、检测、检测、销售、售后等品牌营销链的各个环节，并实施对竞争力不强的企业进行兼并、控股以及收购，开展名牌商标的资产评估，组建以资产为纽带的跨国界、跨行业、跨所有制的名头龙头企业集团，增加品牌企业经营规模、资产规模的竞争实力。做好国际市场消费者调查，开发适合国际市场的适销对路产品，赢取更多消费者的满意度。首先应研究国际市场营销环境，对国际市场进行细分，争取品牌产品在外观设计、商标形象、内在质量、产品功能都是用当地市场的需要。对品牌产品的宣传，要利用各种手段和渠道开展公关活动，以及各种国际媒体对产品进行全方位的宣传，做好售后服务，以扩大品牌的国际知名度，提高市场占有率与国际竞争力。

（三）提高品牌附加值，实现品牌营销手段多样化

品牌的附加值体现在品牌中所包含的、被消费者欣赏的产品功能以外的东西，可以给消费者带来信任感、满足感与荣誉感，高附加值的产品可以通过其商品形式维持一种溢价。以“万宝路”香烟为例，据国外的商业调查显示，每盒香烟平均每天每人要从口袋中掏出来30次，其中三分之一的意图是自己喜欢欣赏与向他人显示品牌的魅力，说明了此产品的附加值非常高。我国的品牌附加值较低，直接影响着品牌的国际竞争力。因此，提高产品附加值是增加国际竞争优势的重要策略之一。基于外贸品牌海外营销的特殊性，企业要形成一套适合外贸企业运用的营销体系，将产品及企业信息传递到国际市场的消费者手中，可以实现品牌自身与企业价值的最大化。外贸品牌营销手段多种多样，包含：群发推广、广告、电话营销、搜索引擎营销、展会营销、邮件营销、数据库营销、博客营销、微信营销、外贸整合营销、ppc广告、海外btob推广、海外黄页推广、海外论坛推广等等。企业要根据目标市场、竞争对手分析，选择适合自己品牌的营销方式。

综上所述，在当前全球经济一体化的市场经济趋势下，我国的品牌营销要根据我国的国情，分析我国对外贸易的发展方向，制定和实施各项有利于优化我国品牌营销结构的策略。借鉴一些国外的企业品牌营销成功经验，建立健全相关法律法规，积极开展外贸的品牌营销，形成中国的国际驰名品牌特色，提升我国在对外贸易中的国际品牌竞争优势，有助于带动我国经济实力在国际贸易发展中国力地位的提升。

参考文献：

[1]刘宝玲。对企业创建国际品牌的认识与思考[j]。经济问题。（01）

[2]宗永建。以自主品牌战略铸造中国企业的国际竞争力[j]。机电信息。2024（02）

[3]许统邦，杨庆芳。中国企业如何打造强势品牌[j]。商场现代化。2024（01）

[4]陈红丽。驰名商标保护与中国名牌战略[j]。中国流通经济。2024（12）

**市场营销个人总结篇六**

我于05年三月三日应聘在西北通信公司##分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及onu机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。市场工作让我学到了很多东西，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20x年是公司在##市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造更多的效益，争取更多的用户。

**市场营销个人总结篇七**

我是学院xx级营销专业的学生，我来到了xx啤酒集团公司，成为一名实习营销业务员进行毕业实习，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;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。

在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识，这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20xx年啤酒大战，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3月是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场;我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动!

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金星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，经过较量我们金星买断了大部分饭店，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——xxx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，感谢教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲!

**市场营销个人总结篇八**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\*\*年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获 ，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，

市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

1、软文：今年\*\*202医院曾两次将软文刊登在\*\*晚报上，取得了1比2。5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告：广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播内容和专题采访节目没有取得很好的效果。不过广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传可以由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，可以针对该人群进行特定的宣传和解答。

5、培训会和礼品：作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有非常好的作用，不过缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则可以具有比较不错的性价比和一定的宣传效果，风险性较小。

6、社区活动：社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生面对患者，通过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7、视频广告：视频广告受众面非常大，虽然有非常好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。存在不足及改进措施：

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括：颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过 了治疗的最佳时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**市场营销个人总结篇九**

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我根据年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在挺直面对客户，为客户供应服务时，用真诚对待客户群众，热忱周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望将来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的看法对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领会到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用主动阳光的心态，在自己的岗位上仔细履行自己的职责，为我们\_\_汽车的进展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增加责任心。

在工作之余，我仔细学习了有关汽车销售方面的学问，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个详情都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。

随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我亲密关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、常常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定牢靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场改变的销售模式。

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是改变。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场改变的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持关心下，能适时依据市场改变调整销售策略，个别状况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的看法不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个详情，用细心、耐烦、专心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

详情决定成败。因此，我注重服务看法、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务看法，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚意，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的至少要求。在工作中，我以正确的看法对待各项工作任务。同时我也始终都特别注重与同事们之间的关系，擅长调动和发挥大家主动性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。由于我信任“团结就是力气”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力气，做好事情。

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要连续加强学习，把握做好汽车销售工作必备的学问与技能，以求真务实的工作作风，以创新进展的工作思路，奋勉努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为\_\_汽车的进展，做出我应有的贡献。

**市场营销个人总结篇十**

市场营销实训个人总结范文怎么写?市场营销是现在很多高校的一门专业课程，关于市场营销总结范文就是在实训之后写的总结，下面就是市场营销实训个人总结哦!欢迎阅读!

我们的实训，在这周终于告一段落，这写日子以来我们的课程真的比较少，但是我个人觉得这些天却是异常的累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。

这次实训也大大提高了我们班的凝聚力，让我们更加的注重的团队精神。

从我们确定主题、计划、与店家进行商讨、问卷设计与修改、整理分析数据和撰写调查报告、以及我们后期的策划方案。

这一系列的活动过程都是以8人组成的团队进行的一次真正意义上的调查活动，充分发挥了我学习的主动性和积极性，锻炼了我的组织能力和实践能力。

其实我们在面对确定我们主题时就发生了很大的争议，有的认为这样有的认为那样的产品比较好，这期间我们曾今就是选择的爱国者t70，不过后来发现这一品牌我们无法与厂家进行实际的交流，后来经过我们全体人员的讨论与分析走访，最后终于确定了我们此次实训的主题，那就是稀奇古怪店，我们一致认为它不仅益智还有诙谐、幽默，更是具有市场前景。

经过主题的确定后，我们就渐渐开始做我们的实训。

虽然在实践的过程中碰到了很多钉子，对实践的内容没头绪，制作过程不知道该如何着手，同学及老师对我们的评价与批评……种种的问题困扰我们，有时候的我甚至有点不知道所错，就在这时，我的团队他们来了，给我提供了灵感，从他们哪里我看到了问题的另一面，当然，我相信其他的队员他们也是这样。

切实的体会到了彼此的好。

当然我们队员间除了了默契的配合外，当然也有一点的问题而吵得面红耳赤，总有那一股让对方理解自己的见解，并且同意。

虽然对问题的看法有不同的观点，但是很快也能达成共识，为了这一份团体的作业，努力着。

另外我们还有与老师的交流，老师帮我们分析我们的情况，我们该怎么着手去做这些事，当然老师也是必须知道我们的我们的思路，看看我们的见地是怎样?加以分析与讲解，当然在这期间我们也是为了一个简单的问题争的是面红耳赤的。

除了我们团队本身带来的一些列困难，，我们还面临着消费群体的不理解，我记得我在发前几分问卷时，总是碰钉，他们都是以各式各样的理由拒绝我，可是后来慢慢的就算那些不大愿意填写问卷的人，我也能够在他们哪里得到我想要的问卷调查的结果。

自己的问卷也是越来越顺畅，几乎再也没有碰壁的情况发生了。

从这我知道了原来发问卷也是一门很深的学问，怎样才能让别人不拒绝你，是需要充分发挥你的应变能力和社交能力的。

自己在这其中的社交能力也得到了很大的提高。

这一切的一切都是我们在这次实训时面对的困难与问题，但是我们不但没有泄气,反而这更让我们振作精神对待问题。

我明白老师和同学的评价和批评是为了让我们个更完美的实践调查。

我们这次学习了营销策划实训的教学实践，利用了理论和老师提供的平台，去应用和创造，发挥了我们的优势，丰富了我们的教学。

经过这次充满挑战机遇的教学实践，锻炼我们的实际工作能力，提高了我的社交能力，写作能力，更让我提高了组织能力。

我还学会了遇到困难该如何面对并去解决，这让我提高了分析能力。

此外，还让我巩固了专业知识，学会了如何运用理论与实践相结合。

另外，我们还再一次的利用和分析了一下spss，spss对我们大多数的人来说都已经变得很陌生了，不过这一次的利用，又让我们不少的人重新的`学习和复习了一下我们上学期学的spss软件。

这次的数据分析我们比以前变得更加的专业，我们也更加的知道该怎样的分析这些的数据表。

大大的提高了自己在这方面的学习与应用，这样看来我们比上一次的应用是更加的准确与有方向感。

知道该何去何从。

经过了前期的报告的分析与总结后，我们发现了市场是怎样的，我们对于我们所选的稀奇古怪店有了进一步的掌握，我们知道该从什么方面出发，我们从我们的问卷和市场报告，知道了我们的消费者的一些问题，当然也针对着一些列的问题进行了专门的研究与分析。

后来，我们面对着一些的问题，把我们的报告给我们的老师讲解。

后来，我们就进入了我们的关键的环节，也就是我们的方案的策划，当然这一工程不是我们一个两个就可以完成的，这时候我们的团队一起来努力，我们分工与综合。

我们把这一方案的板块分下去，在我们团队的努力之下，我们的策划方案出来了，最后我们在一教室里进行集体的讲评与交流。

总之经过这次的实践，让我学到了很多以前从未学到过的知识。

让我开动了脑筋并投入到此次调查活动中，积极发挥了我们专业的优势，同时也大大的提高了自己个人方面的能力。

实训虽苦，可是我乐在其中。

在这三个月实习期里，我在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括:学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。

纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

课本上早已学过的东西，因为

没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。

这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。

这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。

先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。

“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了\*次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。

这也就是最后的7个礼拜的我的工作。

所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。

因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。

没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。

这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。

有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。

因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。

这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到: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，如何去保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能力要求有这样的观点:要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。

合理的分工可以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，我牢记一个规则:我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

市场营销实习总结-三联阅读

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。

围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。

这时我们作实训的队友才恍然:我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们--特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。

这也算是一次教训:由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。

完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解--小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。

不卖保温类产品是因为第一:校内保温产品已经饱和;

第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品,竞争激烈.锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和.这是因为中国人无论何时何地都把\"吃\"作为第一位的需要.

因此我们到副食品市场走访了一番.发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买.然而批发市场内零食何只千百种.我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦.这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错.为减少差错，只好单一化摆摊了.

我们曾考虑过进巧克力来卖.但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如\"德芙\".\"德芙\"的进贷价是6块7，而且很少进贷数在一百大盒之上.我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力.这样我们又把牛肉干也排除在外.

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。

理由是进价不高，2元/包;

有四五种不口味，不至于单一化。

而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，诂计销路不差。

如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进贷数在一件以上，50包/件。

此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。

我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。

所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。

这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。

然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。

第三天依旧。

我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。

最后想到，也许是品种单一的原故。

因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。

所以，我们决定休息几天再摆。

这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。

这个商贩从来只卖一种商品--“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。

因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。

所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。

两天之后我们的花生全卖出去了。

通过这次实训我们认识到以下几个问题:

第一:要对自己有一个很好的定位。

心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。

我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说:不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。

因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。

这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。

更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生!尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二:我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易!从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。

我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。

这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展!

第三:随时注意天气以及社会各方面的变化，不能死守某种产品。

这一点在文章最开始时已经说过了，试相如果我们早一点注意到天气的变化，早一点行动起来。

那么这次的实训可能就是只是训练训练写写总结了，我们就可能多赚很多钱。

因为围巾手套之类刚上市时，确实太好卖了!

第四:食品类产品在中国确实很难饱和。

尽管小吃街这么多家店，加上学校这么多零食铺，然而我们花生依然很好卖。

起初我们曾无比担心:这么多的小吃店，我们恐怕只有自己吃了!然而事实上我们全部卖完了!

**市场营销个人总结篇十一**

实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习地点：乐昌市造厂

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也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。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it,you can make it!

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会!

**市场营销个人总结篇十二**

安博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，安博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，安博高考与同步培训机构、安博国际学校、安博实训基地、安博职业教育学院、安博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。

**市场营销个人总结篇十三**

我是一名学习市场营销专业的\_\_届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实践业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实践业务员做起，时至今日已有三个月了。

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;在实践工作中，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\_\_年啤酒大战，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金星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，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实践期已经结束了，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!

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢!

**市场营销个人总结篇十四**

1.实习时间20××年3月22日—20××年5月9日，共7周。

2.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1，20××届本科毕业生实习情况统计表。

3.实习内容

实习内容可以概括为两大类。1类是本专业范围内的工作，另外也有个别

4.实习人数

(1)实习学生。20××届3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。

5.实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了3方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人(31个实习点)，毕业设计24人(1个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6.实习成果数据统计

(1)收到32个实习点每个点1份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人1份，共107份;毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人1份实习总结报告，共17份。报告内容包括3部分。1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。2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。3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。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

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