# 最新市场营销的实训心得体会(汇总12篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-12-25

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。市场营销的实训心得体会篇一市场营销是企业成功...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**市场营销的实训心得体会篇一**

市场营销是企业成功的关键，而市场营销实训则是我们学习和掌握市场营销知识与技能的重要途径。通过参与市场营销实训，我深刻地认识到了市场营销的重要性，同时也收获了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将结合自身实习经历，以及实训的收获与感悟，总结市场营销实训的心得体会。

首先，市场营销实训让我深刻认识到了市场营销的战略重要性。在实训过程中，我们需要根据商品特点和潜在消费者需求，制定相应的市场营销战略。我发现，市场营销战略的制定不仅仅是满足消费者需求的过程，更是要寻找差异化的竞争优势。只有找到独特的，符合市场需求的产品定位和推广方向，才能更好地在市场中竞争，获取更多客户和市场份额。这一点对于一个企业的发展至关重要，也是市场营销带给我的最重要的启示。

其次，市场营销实训让我深刻认识到市场营销需要大量的数据支持。在实训中，我们需要进行市场调研、竞争对手分析、消费者需求调查等一系列数据收集工作，以便更好地了解市场的情况和消费者的需求。这些数据不仅仅是反映市场现状的参考依据，更是指导我们制定市场营销策略的重要支撑。而对于一个企业来说，准确的数据分析和决策是保持竞争力的关键。因此，我充分认识到市场营销需要科学、准确的数据支持，同时也体会到了数据分析在市场营销中的重要性。

再次，市场营销实训让我体会到了团队协作的重要性。在实训中，每个小组的成员都有自己的分工和任务，需要相互配合、协调，共同完成实习任务。我深深地认识到，团队协作是市场营销实践的基础条件。只有团队成员之间相互理解、相互协作，才能够充分发挥各自的优势，共同达到实习目标。而在实践中，我学会了如何与他人合作、沟通，更加注重倾听他人的观点和建议。这些团队和沟通能力的提升，对我未来的职业发展产生了积极的影响。

最后，市场营销实训让我明白了市场营销是一个不断学习和创新的过程。市场营销不是一成不变的，市场环境和消费者需求都在不断变化。因此，市场营销实践需要不断学习和创新。在实训过程中，我需要不断研究市场动态，学习市场营销新概念和技巧，并及时进行调整和改进。只有不断与时俱进、不断创新，我们才能在市场竞争中占据优势，保持企业持续发展的动力。

综上所述，通过市场营销实训，我深刻体会到了市场营销的战略重要性、数据支持的重要性、团队协作的重要性，以及学习和创新的重要性。这些心得体会不仅对我的学习和职业发展有着重要的指导意义，同时也让我明白了市场营销实践需要全面的素质和能力。希望今后能够在市场营销实践中进一步提升自己，为企业的发展做出更大的贡献。

**市场营销的实训心得体会篇二**

市场营销实训活动是大学期间非常重要的一门课程，通过实践操作不仅使学生能够更好地了解市场营销的理论知识，还能增强学生的实际应用能力和团队协作能力。我曾参与过一次市场营销实训活动，以下是我个人的心得体会。

首先，在市场营销实训活动中，团队合作起着至关重要的作用。在整个活动过程中，我扮演了市场营销团队中的销售经理。和团队成员一起，我们研究市场并制定了销售策略。团队成员的分工明确，每个人都有自己的职责。大家根据自己的专长和优势进行任务分工，高效地完成了各自的工作。团队合作不仅能够集中各个成员的力量，还能够让我们相互学习，不断提升自己的专业能力。

其次，市场营销实训活动让我深刻体会到了“市场先导、营销为王”的重要性。在实践过程中，我们了解到了市场调研的重要性，只有通过调研了解市场需求，才能够针对性地制定营销策略。而营销策略的制定也需要综合考虑产品特点、价格策略、销售渠道等方面，只有全面考虑才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。在实践中，我们分析了竞争对手的情况并制定相应的对策，最终取得了很好的销售业绩。

再次，市场营销实训活动强化了我对市场营销理论知识的理解和应用。在课堂上学到的市场营销知识具有一定的抽象性，而通过实践活动能够将这些理论知识付诸于实际操作中，并使之得以验证和巩固。例如，我们在活动中遇到了一些销售困难，通过运用市场营销的基本原理，如市场细分、定位、市场调研等，我们能够更好地解决问题并改善销售业绩。通过实践活动，我不仅对理论知识的理解更加深入，还掌握了一些实用的市场营销技能。

最后，市场营销实训活动让我意识到了沟通和表达的重要性。在市场营销中，无论是与团队成员之间的沟通协作，还是与潜在客户的沟通交流，良好的沟通都非常关键。在实际操作过程中，我不断锻炼了自己的表达能力和沟通技巧，学会了如何与不同类型的客户进行有效的沟通和交流，学会了如何理解客户需求并做出相应的回应。通过这次实训活动，我不仅提升了我自己的沟通能力，同时也加深了我对沟通与表达在市场营销中的重要性的认识。

综上所述，市场营销实训活动是大学期间非常重要的一门课程。通过参与实训活动，我深刻体会到了团队合作的重要性，理解了“市场先导、营销为王”的原则，加强了对市场营销理论知识的理解和应用，并提高了沟通和表达能力。市场营销实训活动的实践操作为我今后的市场营销工作打下了坚实的基础，并将成为我人生中宝贵的经验。

**市场营销的实训心得体会篇三**

在市场营销实训的学习过程中，我收获了许多知识和经验，对市场营销的理解也有了更深层次的认识。通过实际操作和团队合作，我深刻体会到了市场营销的重要性和应用价值。在实训结束之际，我想总结一下我的经验与感悟，以便更好地应用到今后的学习和工作中。

首先，市场营销是一个需要综合能力的学科。在实训中，我明白了市场营销不仅仅是简单的销售和宣传，它是一个涵盖产品策划、渠道管理、价格定位、品牌建设等多方面的综合性学科。要做好市场营销工作，需要具备全方位的能力，包括市场调研分析、市场推广、销售技巧等。因此，今后我要不断提升自己的综合素质，加强自己的学习和实践经验，以应对市场竞争的挑战。

其次，团队合作是市场营销中的重要环节。在实训过程中，我深刻体会到市场营销的成功离不开团队的协同合作。团队中的每个成员都有自己的专长和优势，只有通过合理有效的协作，才能将各自的能力充分发挥出来，达到最大化的效益。作为一个团队中的一员，我要加强与其他成员的沟通和交流，共同解决问题，达到共同目标。

另外，市场营销需要有创新意识。在市场营销中，创新意识非常重要。市场环境和消费者需求都在不断变化，只有不断创新，才能适应市场的需求，保持竞争力。在实训中，我们团队时刻关注市场动态，积极创新产品和服务，通过不断改进和提升，获得了更好的市场反响。今后，我将继续保持创新意识，不断追求卓越，不断提升自己的市场竞争力。

最后，市场营销是一个实践性学科。在实训过程中，通过实际操作，我真切感受到了市场营销的挑战和机遇。在竞争激烈的市场环境下，市场营销需要不断地实践和总结经验，才能逐渐形成有效的市场营销策略。虽然实训只是一个阶段性的学习，但是我深深明白，市场营销是一个需要不断实践的学科，只有通过实践，才能真正掌握其中的奥秘。

总之，市场营销实训让我学到了很多东西，也让我对市场营销有了更深入的认识。通过实际操作和团队合作，我明白了市场营销的重要性和应用价值，同时也提高了自己的综合能力和创新意识。在今后的学习和工作中，我将继续努力，不断提升自己的市场营销能力，为实现自己的职业目标作出积极贡献。

**市场营销的实训心得体会篇四**

本人对于这学期开设的市场营销实训总体感觉是从开始的好奇心态到后来的又爱又恨。所谓好的开始是成功一半，而坏的开始就是失败的全部。实训操作到最后才发现，资本就是一切，人脉才是正道。像我这种没摸清门道的人，投资广告的钱是利润的几倍，拼命抢市场找合作，以为销售量上去了便万事大吉了，结果才发现弱智原来是可以原谅的，因为那迷茫和无奈的表情已经够自嘲一阵子了。市场营销是门复杂的学科，市场选择市场开拓，市场调查，市场生产，市场竞争，再到产品销售。整个产品生产线的安排，品牌知名度，产品宣传，销售渠道等等，每个环节都能影响整个营销的结果。下面我将从4p中的三个角度来说我个人的心得体会。

产品方面

首先要进入一个市场，要进入市场调查，看看进入这个市场成功的机率多大，了解竞争对手要多少，竞争程度怎样，有没有出现垄断如果竞争过大则不宜选择。在我们第一次进行的模拟的时候，那个时候的西北市场因为各方面思维的惯性，很少同学选择这块市场，所以选择开拓这个市场的同学们得到了很大的利润，而在华南这块市场历来是商家必争之地，因此，只有不断的投入广告费用，品牌知名度达到别人无法超越的地步，你才有资本去跟人抢市场。经过几次模拟过后，有些同学才发现到开拓西北地区的好处，等到想要去开拓进入里，发现那里早已有人垄断了这个地区。其次，这次我们模拟的是手机市场的生产，我们要投资时要考虑选择哪个档次，低档，中档，高档，不然这个不同的档次不是说你想要哪个就有哪个的，低档是必要的，若想要向上一级，我们则进行产品升级，产品升级无非就是投入资金，购买一些技术。从不同的档次来说，低档产品的利润率是最低的\'，高档是最高的。眼尖的同学发现了这一点，所以他的利润也不得了了。我也是后来才发现这一点的，不过这个利润的获取还得有个品牌知名度的支撑，不然，你没有这个你跟别人抢市场就是痴人说梦。最后一点，也是非常重要的一点，就是品牌知名度方面，跟现实中的一样，别人会购买某种品牌一般会选择信誉，品牌，性能各方面比较好的一个。在模拟中，品牌知名度就是商场，超市各个商家考虑与你合作与否的关键因素。在这个模拟中，品牌知名度则是通过打广告来提升的，你的广告费用越多，品牌知名度也就大，这是个正相关的关系。而在广告投放中，要选择不同的投放渠道，有电视，网络，户外，报纸等等，在选择某个媒介中，我们要考虑下传播率，也即有效的受众率。通过模拟中，我们发现户外中高速公路段的三面体广告宣传是最有效的，当然它的费用也是高的惊人。广告说到底是资金的运作，你只有肯下重本，品牌知名度也会有提升。

价格方面

对不同档次的产品，它们价格当然不同，而这个价格选择方面，我们考虑各个不同商场对价格的接受程度。比如说，有些商场规定高档的产品入场价格是1230。若是你高于这个价格，你在竞标时就会错失这个项目。因此，在制定这个价格时要制定各个商家中价格接受度最小的那个，这样一来，你就可以吃起所有商家的竞标。而在每年中可以有一次的调价行为，这也方便了我们与商场、超市的合作。

销售渠道方面

在促销这一块上，有一个指标需要我们要提前做好工作的，那就是进入某个市场时有个市场开拓度，这个市场开拓度决定了你以后这个市场的可销售量，如果你没有了解到这一点，仅仅是凭促销手段来打开你的销售数量的话是非常局限的。所以，我们得先别人一步，因为在可销售数量方面有些是需要较长的年限的，你的产品经营的越久，开拓度也就越大。可销售量上去了，你今年的销售额也就增加了。

**市场营销的实训心得体会篇五**

市场营销是一个在现代商业中至关重要的领域。为了更好地理解市场营销的理论与实践，我参加了一次市场营销实训活动。在这次实训中，我不仅收获了与市场营销相关的知识和技能，还领悟到了许多宝贵的经验和心得。以下是我对这次市场营销实训活动的心得体会。

首先，市场营销实训活动帮助我更好地理解了市场营销理论。在实际操作中，我们需要了解市场的特点、消费者的需求以及竞争对手的优势等。通过实训，我学习到了市场调研、市场定位、产品定价、促销策略等实践操作。这使我对市场营销理论有了更加深入的理解，并且能够将理论运用到实际中去。

其次，在市场营销实训活动中，我发现与团队合作是至关重要的。参与市场营销的实践需要团队中每个人的积极参与和配合。在实训过程中，我们需要一起制定营销策略、分工合作、协商解决问题。与团队成员合作不仅增加了思维的碰撞和创造力的发挥，而且可以更好地完成任务。通过与团队成员共同讨论和决策，我认识到一个好的团队可以在短时间内完成更多工作，取得更好的市场效果。

第三，市场营销实训活动让我意识到了市场竞争的激烈性。在实训活动中，我们需要与其他团队竞争，争取销售业绩和市场份额。这种竞争激励了我努力学习市场营销知识和创新思维，不断提高自己的竞争力。在实践中，我学会了分析竞争对手的优势和劣势，并根据这些分析调整自己的策略。市场竞争的激烈性也让我认识到市场营销是一个不断发展和变化的领域，需要不断学习和适应。

第四，市场营销实训活动教会了我如何将理论与实践相结合。在实训过程中，我们需要根据市场情况和实际需求制定相应的市场营销策略。这要求我们将理论知识与实际操作相结合，找到适合自己产品和目标市场的实践方法。通过市场营销实训活动，我学到了如何将市场营销理论运用到实际中去，并取得实际效果。这让我认识到理论与实践相辅相成，只有将二者结合起来才能取得最好的效果。

最后，在市场营销实训活动中，我认识到了市场营销的重要性。市场营销是企业获得竞争优势和增加市场份额的关键。通过实训活动，我深刻理解到了市场营销对于企业的重要性，并且对自己将来从事市场营销工作有了更加明确的职业规划。实训活动不仅提高了我在市场营销方面的知识和技能，还增强了我的职业素养和团队合作意识。这将对我未来的职业发展产生积极的影响。

总的来说，参加市场营销实训活动是我在市场营销领域提升自己的一次宝贵经历。通过这次实训，我不仅学到了市场营销理论与实践的相关知识，还感受到了团队合作的重要性、市场竞争的激烈性以及将理论与实践相结合的重要性。这次实训不仅对我个人的职业发展有了积极影响，也使我对市场营销领域有了更深刻的认识。我将继续努力学习市场营销知识和技能，锻炼自己的实践能力，为将来进一步发展和创新市场营销做出自己的贡献。

**市场营销的实训心得体会篇六**

通过这次实训，使我从中体会到学习国际市场营销这门课程，理论上听懂的内容，在实际操作起来是有很大难度的，而且要想做好营销工作，不仅要懂得其中的学问，而且也还要许多营销技巧。

我的公司名叫xoxo电子公司。我们卖的商品是手机，我们的品牌名字叫“gossipgirl”。初始年拥有资金3千万，信用等级为aa。开始的时候，要对市场进行选择，对于这一点，我对市场进行了分析，最后我们选择了西南地区，这个市场虽然产品需求量较小，但是竞争少。

然后，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，发现果然不出我所料，选择华东、华南、华中地区的公司比较多，大家选择销售的产品基本同质。因此，我所选择的西南地区市场竞争不大，要好好的把握我选中的市场。

销售第一年结束，我们公司最终盈利。这一年，竞争较少，而我又研发中档产品，市场份额较大，因此订单较多，足够生产和盈利。我从中了解到，整个市场竞争是很激烈的，我们在选择目标市场时，要想在这竞争较激烈的市场上站稳脚，就要根据自己产品来定位目标市场，动作要快，产品也要更新快，只要落后自己竞争者一步就意味着市场占有量要少许多，所以自己的产品要尽快进入市场从而达到占市场的目的。

第二年．由于第一年的成功经营，我的信用升到aaa。于是，我研发了高档产品，主要市场投入都在高档产品这一块。营销前半段，由于资金充足，生产、投标、抢单都很顺利。但在后半段，由于没有估清自己的资金，接了一个较大的订单，而无法生产出相应数量的产品，无法交货，导致亏损。我从中了解到，有多大面就做多大饼。在经营过程中，正确的市场估计和资金估计是至关重要的，不能盲目的接订单，这样容易造成产品不够，无法交单的局面。这样会直接影响下一年的信用等级。

在严峻的竞争中，大家都训练得非常投入。从训练中我们得知，在企业在产品投入销售时。它是需要做大量的前期工作的准备与资金投入，如产品市场调查、市场分析、产品战略的使用到产品最终销售过程等，这些程序看似复杂，但它确实产品经营成功与否的关键之一；再而，就是成本的控制，企业的经营的目标就是盈利，如何取得最大利润，成本则是其途径之一。还有企业的决策者，必须对市场够敏感，眼快手快，能跟着市场的步伐走，至少不能是落后，这样你才能保持自身的竞争优势。若别人都在努力奋斗，你却还是一个蠢蠢欲动的蜗牛，那么你则会被竞争激烈的对手狠狠的抛到九霄云外。从中我体会到学习不仅要懂得理论上的知识点，还要和实践结合起来学，一步一个脚印的去做，弄懂每一个知识点，哪些做得好与不好的，都要进行总结，做得不好的要分析为什么没做好的原因。争取下次做好，只要长期这样做下去，自己会得到充实的同时，也让自己在学习实践中成长。

**市场营销的实训心得体会篇七**

当今是社会经济社会，每一行业都需要对口知识与技能，实际上是要求我们在掌握知识之余，还要求我们有经验上的积累。但由于条件所限，学院现在只能通过虚拟网络市场为我们提供“实训”的机会，让我们有亲身感受的时机。事实表明，虚拟网络市场更能让我们体会市场竞争的残酷。在实训中我学到了许多，有以下这些：

首先，创业就要注册一家企业，但注册企业的前提是需要资本的。注册什么样的企业，首先又要考虑市场需要，只有考虑市场需要才能规划企业，而考虑市场需要通过市场调查。通过市场分析市场的需要，确定企业性质、规划企业发展的方向，进而设计产品，设计产品的包装，最后生产产品、推销产品。

产品上市(推销产品)不是一个简单的过程。在产品上市之前还需要许多细分的工作，比如调查市场。要如何才能收集到可靠，准确的资料，我们又可以采取多向调查方法，比如：问卷调查，访谈，实察相结合等。调查了市场需求还不够，还要分析市场，确立消费者的喜好产品，认定企业产品的主流。只有生产的产品符合消费者普遍的要求，才可以将产品扩大生产。上市不是单一的生产，还要寻求销路。

生产产品也不是一个单一的过程，除了市场调查以外，还需要产品的设计，产品的包装，而这些又要成立设计部门，由部门根据市场分析的资料来设计一套符合顾客口味的“畅销品”。

创业是维艰的，一些烦锁的事情常常会缠着创业者。除了以上所提到的，远不止这些，企业还要通过社会广告来提高企业的形象，企业中还涉及到人员的招聘，人员的培训，财务核算，管理等许多事情，还有紧急对策，众多的问题来考验创业者。同行企业的冲击更是影响企业生存或发展的关键问题。

所以要创业、守业就要做到“人无我有，人有我优，人优我转”的理念才可以使企业在正常的环境发展下去。由于水平与精力有限，我节省了许多的细节，报告到此结束，有不足之处还望指点。

物流市场营销实训心得体会

**市场营销的实训心得体会篇八**

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我我们确定主题后就行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧！可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢？就像是我高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点的赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

我们的第二次的任务就是××行业的营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务时制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着一消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问！

最后一次的任务是综合性的，就是我们学校周边的某一行业的营销设计方案。我们首先就是对其行业的了解、分析、最后得出相应的营销设计方案。这次的营销设计方案，要求的是新颖、并且具有特色。我记得在其我们上台展示前我们前一天的晚上凌晨的12点还在想我们该其行业在元旦期间做什么营销设计方案。这一次的努力让我明白知识产权的问题。要设计出一份具有意义又具有新颖和企业接受的设计方案是需要多么大的努力和时间。同时设计也是需要灵感的，要具有新颖与创新就必须突破传统。不能按部就班。要有自己的特色。

在最后，我们结合了所有学营销的班级体，在实验楼挑选了部分优秀作品做了相应的展示，在他们的展示的同时也让我看到了他们的优点，是值得学习的。同时也举行了相应的颁奖仪式。算是为我们这次试训的圆满结束画上完美的句号！

为期三周的实训在我们的努力与成长中结束了，可是在这次的实训的精神却永远的留在了我们的心里。这次实训中让我们把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，在这次的实训中我们的团队精神可以说也是发挥的淋漓尽致。这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。的确，实训是结束了，可是实训中的种。种确实在我们的心中牢牢记住。也让我们在以后的生活中更够更好的发挥。这次实训，让我受益匪浅！

**市场营销的实训心得体会篇九**

营销学用来辨识未被满足的需要，定义、量度目标市场的规模和利润潜力，找到最适合企业进入的市场细分和适合该细分的市场供给品，一个企业市场营销的成功，除了其市场营销战略计划应该正确外，还要求其营销执行运行规范和效率高。下面是带来的营销实训的心得体会范文，欢迎欣赏阅读。营销实训心得体会范文1：

为期来两个星期的电子商务实训课在今天结束了。

说实在的时间过得很快，因为这两个星期很多公共假期，校运会、亚运会开幕的假期冲掉了我们实训的一些课，短短的时间里，我们并不可能充分地完全掌握电子商务的知识，但起码我们对它有深入一层的认识了。实训期间，我们最先接触到的是“网络营销能力秀活动”，在这个平台上，我们可以看到更多别人对网络营销的简解和建议，从中可以学到很多自己没接触过的知识。之后我们通过注册淘宝、易趣、拍拍的帐号，对比它们网站之间的异与同，分析它们在网页设计上的特点才知道原来同是购物网站，但确定的网站定位、服务人群等方面的不一样，就会造成网站对网民影响力的不同。这是一个长期积累经验的过程，选择的方向很重要，所以网络营销并不像我们想像中的那么简单，并不是单单在网上注册一家网店就可以完成任务，它需要网店方向的定位、网店后期的管理、网店的推广等。

同时这也是一个作业接着不断来的实训，体验感受、网站分析报告、与卖家客户人员的网络客户分析报告、第三方物流公司选择的分析报告，这些作业都需要我们亲自去事件或者上网去调查、去了解才可以完成的作业。虽然同学们抱怨生不断，但我们清楚，完成这些作业最大的得益者不是老师而是我们自己，毕竟自己亲自实践过比别人说得在多都要好，完成这些作业不仅仅是完成作业，是一种网络营销体验的过程，也是思想的一种拓展。

两个星期的实训并不能让我们完全了解网络营销，之后需要我们自己更多的关注和学习。

营销实训心得体会范文2：

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，接着根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。跟据被调查人的意见，可以改良我们的产品，可以看清楚市场。面对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都很重视早餐，只是有时由于时间的关系而放弃吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4ps”分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是

总结

，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。

营销实训心得体会范文3：

企业销售商品的必要外部条件之一是该商品存在着市场需求。人们把具备这个条件的商品称为是适销对路的。只有存在市场需求，商品才能销售出去。某种商品的市场需求，是指一定范围的所有潜在顾客在一定时间内对于该商品有购买力的欲购数量。如果某种商品的市场需求确实存在，而且企业知道需要的顾客是谁，在哪里，就可以顺利地进行商品销售。通过今天的市场营销实训让我深深的明白：“怎样才能成为一个成功的营销人员”市场营销是一门综合性很强，灵活性很强的学科。可以使我们充分的挖掘自身的潜力。刚开始老师对今天的内容做了简单的介绍和全程的操作是我们对今天的学习内容产生了兴趣并有了一个整体的轮廓，并收集了相关的信息和资料。

开始了我选择了东北地区作为我的目标市场结合了3000万启动资金并进行了市场调查分析采用了问卷调查的手段，结合了该地区的人口特点对手机的供求市场进行总体的分析，对竞争进行分析，swot分析等，一切的营销都以营利为目的。现在我不是一个人，而是一个企业的领导者。销售策略对一个企业的生存有重要意义，通过定价策略，销售策略，产品策略。等控制企业的发展的强大。开始我就遇到很大的困难，由于企业的市场占有率低，是企业进入困境，我发现销售渠道的重要性，我选择开辟华东地区作为新的目标市场，并采取广告策略，但手机的生产成本较高没有做好预算导致企业再次陷入绝境。后来在同学的帮助下我结束这次训练，虽然错误连连，企业也没有盈利可是我总结了经验对下一次的训练做好了总结。

在第二次的模拟试验中，我防微杜渐，首先不再将公司的产品局限于低档产品而是生产高中档产品，利用广告效益增加市场份额，我注意抓住市场，发挥市场潜力。我发现一名经营者要做到准确的把握市场，制作优良的营销的方案，绝对的告别纸上谈兵，抓住经验，一个创业经营者要有一定的规划，如果盲目的生产或盲目的销售，只会适得其反。

1、在变化中进行决策，要求其决策者要有很强的能力，要有像企业家一样的洞察力、识别力和决断力。

3、要从长远的观点来考虑如何有效地战胜竞争对头，利于不败之地。

4、既要制定较长期的战略计划，决定企业的发展方向和目标，又要有具体的市场营销计划，具体实施战略目标。

5、企业的营销不是一个人的事情，而是需要一个团队。发挥整体的力量。

**市场营销的实训心得体会篇十**

这次实训中让我们把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。下面是整理的关于市场营销实训

心得体会

范文，欢迎阅读!

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我我们确定主题后就行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧!可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢?就像是我高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点的赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

市场营销实训报告 心得体会市场营销实训报告 心得体会

我们的第二次的任务就是××行业的营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务时制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着一消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问!

最后一次的任务是综合性的，就是我们学校周边的某一行业的营销设计方案。我们首先就是对其行业的了解、分析、最后得出相应的营销设计方案。这次的营销设计方案，要求的是新颖、并且具有特色。我记得在其我们上台展示前我们前一天的晚上凌晨的12点还在想我们该其行业在元旦期间做什么营销设计方案。这一次的努力让我明白知识产权的问题。要设计出一份具有意义又具有新颖和企业接受的设计方案是需要多么大的努力和时间。同时设计也是需要灵感的，要具有新颖与创新就必须突破传统。不能按部就班。要有自己的特色。

在最后，我们结合了所有学营销的班级体，在实验楼挑选了部分优秀作品做了相应的展示，在他们的展示的同时也让我看到了他们的优点，是值得学习的。同时也举行了相应的颁奖仪式。算是为我们这次试训的圆满结束画上完美的句号!

为期三周的实训在我们的努力与成长中结束了，可是在这次的实训的精神却永远的留在了我们的心里。这次实训中让我们把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，在这次的实训中我们的团队精神可以说也是发挥的淋漓尽致。这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。的确，实训是结束了，可是实训中的种种确实在我们的心中牢牢记住。也让我们在以后的生活中更够更好的发挥。这次实训，让我受益匪浅!

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业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，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签

合同

。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢?我们收获了什么?为什么有些用人单位不愿意招大学生?仅仅是因为薪金的原因吗?我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧!如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的

毕业论文

设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

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：应届毕业生不算是人才。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。

**市场营销的实训心得体会篇十一**

在大二刚结束的时候，我们市场营销专业的同学到一家生产销售优质稀有菌类的企业进行了参观实训。这样的实训在大学以来还是第一次，所以自己对它充满了期待，希望出去看看真实的企业是怎样的。果真没让自己失望，出去看到了与书上讲的，自己想象的不一样的企业。实训给自己的印象很深刻，让自己感悟到很多，不光得到了期望中的收获，也有意外的惊喜。在下面的文字里我将主要讲述在此次实训中自己的一些新的认识。

与此同时听取了该公司市场总监，人力资源总监所作的演讲。通过对企业生产过程的参观，以及企业两位总监的讲解，自己对企业生活有了更加清晰的认识。

第一，企业会通过事先制定的标准选拔人才。

企业选拔人才的标准很多，但他们往往都制定了道德和专业技能两项指标。道德在他们选拔中往往又是首要标准，道德品质不好，企业都会拒绝这样的员工。道德品质好，即使专业技能不够，企业可以通过培训来提高。

第二，责任心强，乐于奉献的员工。

往往会受到公司领导的重视，他们在日后的工作中是被委以更加重要职务的有力人选。在平时你是怎样对待领导交给你的任务，是否愿意把这些任务做的比要求更好些；你是否愿意经常打扫打扫办公室的卫生等等。这些都能够使你的形象在领导的心里得到改变。你认真负责的态度，乐于奉献的精神会在很大程度上增加公司领导对你的信任，以致公司领导愿意将重要的工作交给你来做。

第三，公司经营标准化程度不断提高，即使一家生产非常简单产品的公司也是应用现代化的知识来经营管理的，因此公司的员工必须用现代化的知识来武装自己，才能适应公司的要求。

公司使用的是现代化的管理方法，现代化的竞争思路，以及现代化的生产设备等等。所以你必须拥有这些现代化的知识才能参与到公司的日常生产经营过程中来。而且这些现代化的知识进步非常快，你必须不断学习，做好终生学习的准备才能适应现代化的要求。

实训我们是以小组的形式进行的，实训中的思考和所作的调研、讨论所得的结果以小组为单位通过制作一个ppt来展示。由于自己第一次以这样的方式来参与团队活动，并且担任小组组长，这使自己对如何才能让团队工作取得更好的成绩有了非常深刻的认识。通过这次实训让自己明白要取得好的成绩，团队成员应当做好以下几点。

首先，团队的组建要根据团队活动的性质来确定团队成员。不同活动对能力的要求方面不同，对同一能力的要求层次也不同，团队成员中整体某项团队活动需要的能力不好，就会影响到团队活动的整体表现。同时团队成员的相关经历也很重要，如果团队成员中有有过与进行的团队活动相同或相似的经历，他们往往能够为团队活动提出很好的建议。比如我们这次ppt的成果展示，如果某位同学有类似的经历，他就会知道应该按什么思路以ppt的形式来制作我们经过仔细讨论得出的成果，以及在展示的过程中每位成员应该如何表现才能轻松的把我们的成果展示给大家，并得到大家的认同。

在选择团队成员的时候，我们需要对每团队成员的能力特点有比较清楚的认识，争取每个成员都能为团队成绩加分，尤其应当避免让不适合某项任务的人去完成他不擅长的事。

其次，要做好团队工作的较为详细的计划和安排。在团队工作开展之前我们应该对团队工作有一个整体的计划和安排。确定应该大家共同完成的工作和应该分配到个人的工作。需要大家一起完成的工作大家要相互配合，分配到个人的工作，要明确工作责任。使团队工作有有计划，有步骤的进行才能够做到活动有序的进行，这样也有利于对已经进行了的工作进行效果评估。做好团队工作的计划和安排是团队工作取得好的工作成果的基础。

再次，认真处理好团队工作中的不同意见，增强团队成员的凝聚力。团队活动过程中有很多需要大家共同讨论作出的决定，这些决定必须是根据大多数团队成员的一致意见作出的。每个人的想法不可避免的会有差异，关键是我们要及时将讨论中不同观点一点一点的汇集到一个观点上来。被汇集的这一观点是通过各种探讨逐渐得到大多数人认可的观点。每位团队成员的观点都应得到重视，这样才能使各团队成员以更加积极的主人翁的精神参与到团队中来，使团队成员团结的更加紧密，为团队工作取得好的成绩奉献更大的力量。

自己的一些不足在实训的过程中被显现了出来，同时自己也认识到自己的一些优点。自己经验不足在这次实训过程中被充分的显示出来，也让自己认识到了经验在做事过程中的重要性。以前参议团队活动很少，而且像这一次这样投入的还是第一次。由于没有类似的经历，在团队最终成果的展示环节，自己不知道制作的ppt现场展示的效果会怎样，怎样用恰当的方式将我们团队的形象展示给大家，也不明白我们需要根据团队成员的能力特点来分配团队成员角色，以至于我们团队没能取得预期那样的成绩。

通过与其他同学同台竞技，自己的演讲，表达的能力不够也被暴露了出来，而且通过这样的同台比较，自己的这一不足之处才被自己充分的认识到，它让平时不太被重视的问题显得如此迫切的需要解决。这次实训让自己认识到的自己的一些优点也令自己高兴，因为它同样让自己更加认识了自己，它能够是自己在这些方面表现的更加自信。

通过此次实训，自己对以后的职场生活有了更加具体直观的认识，对自己的优劣势也有了更加清晰的把握。实训过程中的这些认识体会对自己以后的生活学习会产生重大的影响，它让自己清楚要适应好以后的生活和学习，自己欠缺什么，怎样提升自己相关方面的能力。实训过程让自己认识到团队工作的意义，它不仅仅可以完成一个人难以完成的工作，也使参与团队工作的人得到锻炼，丰富我们的经验，提升我们的各种能力。

**市场营销的实训心得体会篇十二**

实训的目的是理解市场分析及目标市场决策是企业营销的前提和基础；了解熟悉市场分析的思路和方法；掌握基于需求分析基础上的市场细分、市场定位的方法。

实训的过程非常有趣。经过了一开始的问卷调查，市场分析竞争者分析，swot,stp分析，正式进入的经营阶段。

首先在研发的环节，我本着走中低端路线的原则，并没有投入太高的技术研发费用。而在扩展市场时，我投入了较多的费用，建立了分公司并培训专门的销售人员。

然后要确定目标市场。刚开始的时候，有的人选择多个市场，但是为了提高知名度和市场开发，不得不花费大量的金钱，却只能刚好达到低档产品在超市渠道销售的资格，虽然量多，但在某些地区缺乏竞争力，而我只选择了华东市场，通过多种广告媒体的投放，获得了较高的知名度，并以较低廉的价格销售，在华东市场上占有较大的份额。

接着是为产品进行定价，基于成本，和销售渠道的进入价格综合考虑，我制定了低端产品748元，中端端产品858元的\'价格，但后来发现在激烈的市场竞争中，着没有竞争力，只好降价。

在广告设计投放的环节着实让我一番苦恼，究竟怎么样才能把广告做出新意，费用怎么分配才最合理。最后我选择了推广度最高的媒体。

选择营销渠道时，因为一开始的知名度很低，所以超市和商场都进不去，我们只能在自由交易中心进行交易，在这里，竞争非常激烈，所以价格也只能压得很低。几次之后，发现其实无利可图，于是为了进入超市渠道，只好加大广告推广和市场扩展力度。但由于广告费用过高，导致我资金不足，货物积压，资金难以周转，根本无法经营下去，只好拜托其他小组暂时借钱周转。后来我吸取教训，在接到订单后在进行生产，并且订单要积到一定数量再生产，否则会超过一年规定的生产次数。

招标中心也是以个非常好的渠道，但是，这里的价格制定要非常用心，因为很多小组都在竞争，我给出的价格是750时，却被别的小组以748的价格中标，这其实就是对市场整体价格分析后得出的标价，既不太低，但又有优势。

营销是一门实践性很强的学科，书本上的知识终究是死板的，经过这样的实践训练，巩固了书本上的知识，如何定价，如何选定目标市场，资金在生产、研发、渠道、促销等环节如何进行分配，虽然在短暂是时间里无法做到全面考虑，但它无疑让我们动脑子去思考，凡事要有自己的想法，以及行动能力。在实训过程中，我不仅对书本上的理论知识有了深刻的理解和认识，并且在实际操作中，也各个的动手能力得到了提高。一年做得比一年熟练。

在与小组同伴的合作中，我们从开始的磨合走到了最终的默契，两人相互并补充，共同决策。在以后的学习过程中，我们会更加注重自己的操纵能力和应变能力，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，我们都可以打造一片属于自己的天地。

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