# 最新市场营销的实训总结及体会(通用9篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-05-08

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。市场营销的实训总结及体会篇一按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**市场营销的实训总结及体会篇一**

按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训周。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

6月9号到10号上午主要是营销的前期准备，货物是9号之前就已经批了回来的，我觉得那些货物里面有几种产品是没有进好的。第一件是那种玩具式的电动风扇。像这种风扇是肯定难以销售出去的，这是因为：

（一）我们都是大学生了，那种东西不太适合我们这个年龄段的人用；

（三）不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样的手链也很不实惠。第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。

10号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说定价要由市场的供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场孤供需况状和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

12号由于进的一批货物，在校内销售的话市场过小，所以需要在外面销售，这样绝对没有在校内那样轻松，你得在早晨7点赶到那里因为那个时候是家庭主妇们出来买菜的时候。而过了那个时间段就不会再有很多人出来；在外面这样子摆地摊有的时候连一张像样的桌子都没有的，你只能随便地搞一个东西铺在地上然后把产品铺在上面，在学校里面还有老师可以帮你解决一下这方面的问题但是在外面一切都得你自己想办法；这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走了的时候碰到了一个收卫生费的，说真的要不是这次的在外面的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

**市场营销的实训总结及体会篇二**

1.模拟公司的成立：我们小组熟悉了一个公司成立的各个程序及步骤。小组成立的公司是上海潮人管服饰有限公司，我担任行政一职，小宝是ceo，俊洁是总经理，俞枫和赵江缙是营销企化总监，我协助公司的日常运作及记录相关资料。各组同学成立不同的服装公司，相互切磋相互竞争，我们感受了市场的竞争的刺激！这种相互竞争相互学习的体验整个模拟公司的运程。体验式学习互动了我们，相互协作竞争，学习，有了拼劲，并学会了如何以团队的方式工作。在模拟过程中，我们体验到了决策及分工的重要性，并看到了一些结果。结合现实，决策重要的\'地位凸显，领导人必须果断亦然，而分工必须明确，各咎其职。而且现实企业经营活动中的任何决策都有相当风险，我们面临的巨大挑战就是如何预知、判断、控制风险，分工的不明确，各人没有做好自己的一部分事后果是多么的严重。所以这次实训给我们充分提供了机会，让我们感觉了这些。从错误中吸取教训，做好自己的事，团队第一！

2.团队操作模拟公司及公司的发展

3.个人运作模拟公司

这部分我由于学车，参加的比较少。

概要：从方便面，我们单人开始着手做手机产品。公司及相关流程按原先一样。市场广告投放量明显减少，有些公司ceo还是面临破产的风险，一开始我的库存也很多，没销售完，使我了解到渠道的重要性，生产能力及销售量的协调性，最好库存慢慢销掉。在定价方面，我产品定价没有优势，也导致了前期资金流入不多，后开始转政策，渠道拓展等，开始订单多了，收人也可观了。这使我学到了相关市场开拓及资金的分配模拟公司经验。

4.蓝星电子商务公司

由于我个人外出已经工作，对于这部分，主体了解是：b2c的模式，公司生产然后发货给顾客，或是代理其他厂商的产品代销，代理模式，公司本身可拓展产品销售渠道，可以找分代，加盟商等。

这次市场营销实训，主要是让我们把所学的课本知识应运到实践中，在实践中遇到的一系列问题及解决的办法途径，从中我们学习到的宝贵经验。

**市场营销的实训总结及体会篇三**

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。

**市场营销的实训总结及体会篇四**

年龄段的人用；这个东西不新奇，如果这种东西新奇的话，根据年轻人喜好新鲜东西的心理，可能还可以销售出去，但是这种产品早在几年前就看到过了；不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样的手链也很不实惠。第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。

10号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说定价要由市场的供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场孤供需况状和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

12号由于进的一批货物，在校内销售的话市场过小，所以需要在外面销售，这样绝对没有在校内那样轻松，你得在早晨7点赶到那里因为那个时候是家庭主妇们出来买菜的时候。而过了那个时间段就不会再有很多人出来；在外面这样子摆地摊有的时候连一张像样的桌子都没有的，你只能随便地搞一个东西铺在地上然后把产品铺在上面，在学校里面还有老师可以帮你解决一下这方面的问题但是在外面一切都得你自己想办法；这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走了的时候碰到了一个收卫生费的.，说真的要不是这次的在外面的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

这几天实训真的很累，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支，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，我在这一次的实训中，对我们班的同学有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，我交了几个好朋友，在人生的道路上我又多了几笔财富。

**市场营销的实训总结及体会篇五**

专业实训

通过实训，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

集中实训

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！对此有一些心得和总结一、了解企业及产品二、对产品进行swot分析三、价格策略四、销售技巧与推销技巧。

最先要了解的就是企业的文化，经营目标，还有盈利预测，实训中以华中希望读书社为例，华中希望读书社主要业务是图书、音像租赁，采取会员制的形式经营。接着用swot法则对华中读书社的竞争性进行了分析，华中的优势主要有营销网络广泛，全国已有4000余家分店，进场门槛低，管理模式现代化，物流配送，还有实力优势。劣势是产品数量相对还较少，正品价格没有竞争性，书籍的时效性不强。借着建设“阅读型社会”的契机，大力进行宣传，而且有相当大的市场容量。威胁是现有的竞争者，潜在的竞争者，替代品的冲击，还有其他的因素如消费者流动性，工商、行政的问题。

这次实训还是我了解到相关的定价策略：

（3）折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等；

（4）竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价；

（5）需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而；

（6）产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。

这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。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当，但是他绝对不会上二次当，你可能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任，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也可以赋予产品于生命力。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，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的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、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候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。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定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等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法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。最后一点就是持之以恒，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。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**市场营销的实训总结及体会篇六**

按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训周，市场营销实训报告总结。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

6月9号到10号上午主要是营销的前期准备，货物是9号之前就已经批了回来的，我觉得那些货物里面有几种产品是没有进好的。第一件是那种玩具式的电动风扇。像这种风扇是肯定难以销售出去的，这是因为：

（一）我们都是大学生了，那种东西不太适合我们这个年龄段的人用；（二）这个东西不新奇，如果这种东西新奇的话，根据年轻人喜好新鲜东西的心理，可能还可以销售出去，但是这种产品早在几年前就看到过了；（三）不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样的手链也很不实惠。第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。

10号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了，实习报告《市场营销实训报告总结》。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说定价要由市场的`供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场孤供需况状和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

12号由于进的一批货物，在校内销售的话市场过小，所以需要在外面销售，这样绝对没有在校内那样轻松，你得在早晨7点赶到那里因为那个时候是家庭主妇们出来买菜的时候。而过了那个时间段就不会再有很多人出来；在外面这样子摆地摊有的时候连一张像样的桌子都没有的，你只能随便地搞一个东西铺在地上然后把产品铺在上面，在学校里面还有老师可以帮你解决一下这方面的问题但是在外面一切都得你自己想办法；这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走了的时候碰到了一个收卫生费的，说真的要不是这次的在外面的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

**市场营销的实训总结及体会篇七**

通过一段时间的市场营销专业技培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我即陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销出现在我们生活的各个角落！自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天后决定选择秦皇岛市中心的一家不错的形象设计中心：“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐城斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的创新特色，经过进一步的了解，其主要业务有，美发设计、全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不会让顾客多花一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其它类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结。

在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元的时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平的分给每一个人，但每个人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我要有意识的利用时间，那么怎样才能有效的利用时间呢？首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一分报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后充分利用移动时间。

做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的账目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是账目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动，顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的的最终目的。

市场前景：

1．衣食住行“衣”为首，从这里就可以看出服装的重要性。中国加入wto后，特别是西部开发带来的实惠使得市场更加广阔，前景更加乐观，服装其前景自然乐观。

2．人们注重的是服装，却忽视了不起眼的服装，相对来说，服装生产行业就成了冷门，竞争力也要小些，做起来就轻松多了，但是这影响到企业产品的的质量，所以公司以高品质的成果取胜于市场。

3．其实，服装的市场大得很。像北京、上海、杭州、广州、中山、虎门、香港等地的服装厂，不仅密集，且都数以千计。以深圳为例：注册厂家就有两千多家，听说，未注册的也近千家，足见衣架市场有多大。

通过这次的实习我调查了很多关于服装生产厂，让我了解到了某些工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

多数企业管理部门和最高行政主管的职位由经验丰富的低层经理和行政人员替补，生产经理平调至营销或市场经理，也可以晋升为总经理，直至最高职位总裁或首席执行官，还可以去其它机构寻求更有发展潜能的职位。生产经理对学位的要求相差很大，与生产产品相关的专业学位或职业技能很重要，管理、商业和数学的本科学位也可以胜任这一职位。商业、贸易、机械和数学等课程也是对这一职位的很好的准备。实践操作能力也对这一职位很重要。

工作任务：

1）、指导和协调生产、处理、分配和工业组织的销售活动。

2）、为供应、材料、和人力资源制定预算并且审批支出，保证材料，劳动力和设备被有效地使用并达到生产指标。

3）、与供应商谈判材料价格。

4）、评价过程的进展时间表和生产订单，为存货要求、人员要求、工作程序、职责分配作决策，考虑预算和时间的限制。做好工时定额、材料定额，确定你到底需要多少工人、每个工人每月应该拿多少钱。

5）、生产能力做评估，与技术或者管理人员商讨解决生产或者过程中的问题。

6）、雇佣、培训、评价、解雇工作人员，且解决人事抱怨。一定要搞好手下个别骨干（一定要能干事的那种人，不是光听话的）的关系。

7）、起动、协调存货清单和成本控制程序。

8）、制定和维护生产报告和人员记录。

9）、设定、监督产品标准，检察未加工产品的样品或指导生产过程中的测试，保证成品具有合格的质量，定时间表，定流程表，定产量。

10）、开发、实施生产跟踪和质量控制系统，分析产品，抓好生产统计工作。

11）、考虑安全、质量管理、设备维修和其他操作的报告，发现生产问题。

12）、做好现场管理，这个可是面子工程，而且做好了很长士气；

14）、治理浪费。可以从以下方面入手，结合公司的实际情况来进行思考规划，建立相关的制度和表单。

（一)、做好生产计划管理销售计划与生产计划的协调

1、生产能力分析

2、生产计划分解

3、生产计划下达

4、如何做好生产计划管理考核

(二)、做好材料采购与仓储工作材料计划与存量管理

1、材料采购作业

2、库存管理

3、呆、滞料管理

4、如何做好材料采购与仓储管理考核工作

(三)、做好产品制造管理现场管理

1、生产进度管理

2、生产日志管理

3、半成品管理

4、外加工管理

5、生产分析管理

6、成本控制

7、如何做好产品制造管理考核

(四)、做好成品管理成品入库管理

1、成本实物核算与存量管理

2、库存管理

3、出库管理

4、滞销品的管理

5、成品盘点清查

6、如何做好成品管理考核

(五)、做好质量管理质量管理组织建立

1、质量管理日常工作

2、制定并实施《质量管理手册》

3、如何做好质量管理考核

(六)、做好设备及工具管理设备管理

1、工具管理

2、盘点与清查

3、如何做好设备及工具管理考核

(七)、做好生产安全管理安全事故的原因分析

1、安全管理措施的落实

2、做好安全日常管理工作

3、安全量化管理工作

4、如何做好生产安全管理考核

(八)、做好技术开发管理产品工艺设计

1、产品工艺改良

2、样品制造控制与新产品技术跟踪

3、如何做好技术开发管理考核

(九）、做好生产人力资源管理生产组织结构的建立

1、部门职能划分

2、车间工艺划分

3、班组建设

4、生产特殊人员的管理

5、女员工的管理

6、如何做好生产人员的绩效考核。

我作为生产部经理，首先我的职责就是生产我们公司的所有服装，为销售部提供货源，做好服装生产保证服装的高品质和高的服装生产效率。其次我的与公司的各个部门加强信息交流和合作，生产部必须和材料部紧密联系合作，保证服装加工的原料来源，而销售部这块我们也得加强联系，按时按量按质的把服装交于销售部，保障我们公司的正常运转。最后合同所有部门订立相关规定、设计相应的生产和销售计划保障公司的盈利额持续增长，建设好公司！

以上是我在实习工作中通过各方面的信息收集总结，经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。再就是时常要保持一颗学习、思考的心。作为一位大学生，最重要的就是自己学习和思考的能力。在企业这样一个新环境中，由我们很多值得学习、值得思考的地方，这就需要自己保持一颗学习、思考的心。首先在技术方面，要刻苦的补充自己的不足，认真地对待工作，时时刻刻的思考和学习。同时，在企业的环境中，更要注重学习企业先进的管理和人文文化，以丰富自己的社会知识和管理文化知识。这样，可以为自己日后的职业生涯打下良好的基础。

**市场营销的实训总结及体会篇八**

实习时间：20xx年6月21日—6月25日

公司名称：福瑞喜环保设备有限公司

公司职位：市场部经理

具体工作：分析市场营销环境

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。这次的实训宗旨是“引领环保潮流，创造绿色家园”。 随着社会的发展，科学的进步，人们的生活水平也不断提高，买车的人也日趋增加，所排放的尾气也越来越多，随之而来的是我们的环境也变得越来越暗淡，其中夹杂着越来越多对人体有害的物质，如固体悬浮微粒、一氧化碳、二氧化碳、碳氢化合物、氮氧化合物、铅及硫氧化合物等。一辆轿车一年排出的有害废气比自身重量大3倍。近120xx年来，气候变暖已成为人类的一大祸患。冰川融化、水位上涨、厄尔尼诺现象、拉尼娜现象等都对人类的生存带来了严峻的挑战。而二氧化碳则是地球变暖的罪魁祸首。所以保护环境是我们当前的首要任务，只有提高人们的环保意识，我们的家园才会得以保存，而我们公司经过研发，生产出一种新型的能进化尾气的环保净化器，把排放出的有害尾气经过净化设备的过滤后将有害气体及汽车排放的固体悬浮颗粒进行分解及吸收，大大降低了汽车尾气对环境的危害。为我们创造一个绿色家园。

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8个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，并且每人都要单独写一份自己的意见，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。接下来就是第二天的目标市场战略策划，由我们公司股东成员参与讨论，然后由我们公司目标市场部经理总结出了一份适合我们公司的策略，我们对我们的市场充满了信心，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“4p\'s”分析时，我们团体的8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。

我是负责市场分析的，说实在的在我们这一组压力挺大的，因为我们公司股东实力都很雄厚，要是我的市场分析做的不好就意味着我们公司的信誉度以及下面的工作该如何继续，毕竟下面的那些部门全都是依附于市场分析去展开的，都是环环相扣的。所以我的任务很重，还记得第一天实训时，老师给我们布置好了任务后，我们公司成员很积极的还留下来一起讨论了我们的

工作计划

，我们还单独为我们建立了一个qq群，以便交流，并且还统一时间一起上网在网上讨论第二天要做的任务，我们这组的工作任务都是提前一天准备好的，我们这组的工作人员都很负责，我做的那份分析报告还得多亏各位股东的参与，我们那组可有意思了，在做市场分析的时候，全部股东成员在我耳边给我说怎么怎么写，我就在那里沉思，他们就觉得给我说了这么多我也记不得，于是他们很有人情的就把自己的意见全都各自写了一份让我总结，我说好啊，然后又给我讲解我们公司是干什么的，然后给我说了让我对我们公司有了了解之后才一起离开，因为我们这组第一次在网上参加讨论的时候我没参与到，由于没加上我们公司的qq群，所以还一直都觉得挺不够意思的，不过后来我都按时参与了讨论，记得等我把市场分析总结出来了之后还让公司成员到网吧把分析报告打在桌面上，然后把分析报告在发给公司成员看，看了之后再提建议，大家都参与了讨论，我就等他们给我修改，然后再做总结，在这次实习中，过程是辛苦的但结果是幸福的，我很欣慰的是能和这么一组有责任感的人共事。

这几天实训虽没都在教室上但真的很累，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公司股东的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的股东有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，在人生的道路上我又多了几笔财富。

总之，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。并且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。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。

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到 “洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何?水土异也。”(《晏子春秋》)。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、

合同

纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而己。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔•吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者;而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌!

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神;其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说 “处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些人获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利 。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**市场营销的实训总结及体会篇九**

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!

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