# 市场营销实训心得体会 市场营销实训学生心得体会(模板10篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-03-23

*每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。市场营销实训心得体会篇一市场营销实...*

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**市场营销实训心得体会篇一**

市场营销实训是我们大学生涯中非常重要的一门课程。这门课程不仅教我们如何运用在课堂学到的理论知识，更重要的是将我们带入实践中，贴近真实场景，让我们对市场营销领域有了更深刻的理解。在课程中，我们接触到了许多学术资源和实际工作经验，让我们在实践中学习，并在实践中成长。

第二段：参与实践的感受

参与到市场营销实践中，首先学到的是团队协作的重要性。在这个过程中，我们必须与队友合作，协调工作量和时间表，以达成共同目标。我们学会了如何沟通和协调工作，如何倾听和理解团队成员的意见和想法。这为我们以后与社会上其他人合作提供了非常强大的基础。

第三段：学习到的实用技能

在市场营销实践中，我们学到了很多实用技能。比如，如何进行客户调研，如何分析市场情况，如何规划和实施市场活动。这些技能不仅在学校里有用，而且在将来的职业生涯中也会成为宝贵的资产。在实践中，我们学会了如何制定实施计划，如何满足客户需求。这些都是实际工作中必不可少的技能。

第四段：从实践中获取的经验

市场营销实践中，我们经历过成功和失败，正是这些经验让我们成长和变得更有价值。在实践中，我们学会了如何面对改变和不确定性，并作出迅速的反应。我们也学会了如何处理不同的客户和团队成员，以及如何采用合适的方法与人交流。这些经验对于我们以后的职业生涯非常有用。

第五段：总结

市场营销实践课程已经成为我们大学生涯中最具价值的课程之一。我们不仅学到了如何进行市场营销，而且学习了团队协作、沟通和协调的能力。这些技能和经验将成为我们职业生涯成功的关键。感谢市场营销实践这门课程，让我们在学习中、在实践中和团队合作中有所成长。

**市场营销实训心得体会篇二**

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。

**市场营销实训心得体会篇四**

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。

**市场营销实训心得体会篇五**

市场营销又称为市场学、市场行销或行销学，mba、emba等经典商管课程均将市场营销作为对管理者进行管理和教育的重要模块包含在内。下面是本站带来的市场营销实训的

心得体会

，仅供参考。

从20xx年12月5号~12月16号，我们市场营销专业进行了为期2个星期的专业实习，我们实习共分为两个产品项目(护肤品和电冰箱)。虽然实习是在学校机房中进行的(与最先自己以为是在现实中进行营销实习不同)，得到的却是比现实生活的营销实习更多更深刻的认识与技能。即使此次实习是通过电脑软件逼真反映市场营销的运作(不是真实的)，但它让我更加明白了市场营销绝不是普罗大众认为的那种仅仅是所谓的“卖东西”或者是“推销产品”，也不再仅仅局限于记住书本上所说的市场营销包含产品的开发设计一直到产品推向市场，最后消费者消费的一系列环节，而是真正体会到这种过程，而这种过程或许是不能通过现实中的营销实习得到的(因为没有哪个公司或企业会允许在读本科生对其面向消费市场的产品进行开发设计，而且我们也没这个能力)。

但终究而言这也只是模拟。通过这次的实习经历，我觉得它与现实还是有所出入的，并不能真正地反映真实的市场运作，即使有些组得分很高，市场占有率一直居高不下，但也仅仅只是模拟而不属于现实。虽然马克思主义教导我们客观事物(经济市场)是有规律的(这套软件或许就是通过这种规律进行运作)，但客观现实也是有所出乎意料的。比如说，我以前在一本介绍史玉柱的书中得知，曾经他开发出汉卡软件是通过花费巨额广告支出来推广产品的知名度，提升产品的竞争力，包括后来被人一直所诟病的脑白金广告，但依然无法阻止他的成功。此次在电冰箱产品项目的运作上，我也试图效仿这种运作方式来打开市场，但结果却是失败的，仅仅一季度的试验就使公司一蹶不振。可我并不否认它对于电冰箱的产品知名度和市场占有率的提高有帮助，但结果证明终究是完全不同于史玉柱通过广告打响市场而得到的的那种漂亮而近乎完美的结果。这或许也是模拟与现实的差别所在。另外我觉得这套实习软件没能体现出消费者消费过程的心理状态，也是一种不足之处吧。

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。

以上就是我对营销实战的简要总结。

一周的实训虽然困哪重重，却让我受益匪浅，我深深的了解到每一个创业者的艰难，经历了巨大的压力和不懈的努力。要成功就必须有充足的准备。还要具有对市场的洞察力，创新意识和管理的才能，把握每一次机会。

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市场营销实训报告 心得体会。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文章市场营销实训报告。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!

**市场营销实训心得体会篇六**

我觉得市场营销是一门文理交叉的综合性学科，既需要理科生严缜的逻辑思维，也需要文科生的形象思维！其实是一门非常有趣的学科，如微观经济学给人一种很特别的感受——它从一种宏观的角度去思考经济学问题，把那些我们一直认为是常识的现象上生到理论的高度，从而对我们的生活具有了指导意义！很多人都把营销等同于我们日常生活中简单的推销，那是极端错误的，因为那完全是两个不同的概念：推销只是营销的一种手段而已，而营销却是一种哲学意义上的战略！营销的目标是实现双赢，而推销更多的是把自己的产品卖出去！双赢是买卖双方都愿意并且乐意接受的，故而是具有广泛的社会价值的！我们通常只关心自己有没有亏本，而并不在乎卖方是否获得利益，互利合乎我们大家的要求，这便是买卖存在的根本价值！

做生意很简单，就是一个资源优化配制问题，使已有的东西的价值得到最大限度的发挥！营销就是实现这个目标的重要手段之一！但是由于营销是一种社会性科学，可取代性很强，很多非专业人员也可以胜任，再加上中国的市场经济发展还不成熟，营销并未引起充分重视！

但他的意义是不容否认的，随着我国生产力的进一步提高，定将出现供过于求的`时代，到那时市场营销便大有用武之地了，所以说在将来他的重要性还将加强！

**市场营销实训心得体会篇七**

我们第四项营销实训是接待方面的实训，我们抽到的题目是“北京的重要客户来访，经理安排你所在的部门中午陪同吃饭你该怎么做？”这是一个非常贴近现实的题目，当我们拿到这个题目时我们小组立刻进行了任务分配，经过这段时间的小组磨合，我们的小组已经真正的成为了一个可以很好完成任务的小组了。

首先，接到这个题目我们的\'大脑开始高速旋转，我们已经完全不把它当做实训了，而是真正在一个公司了。我首先明确了，来的是北京的大客户，绝对不能怠慢，而且要让这个大客户爱上我们的公司，我们应该在午饭上吃出名堂来。要十分注意公司的形象，我们首先预定了中汇国际会议中心的饭菜，这里有很多徐州的特色菜，还有一些比较高档次的菜。接下来就是我们安排接送的车，以及客户所要下榻的酒店，一定要舒适。

其次，我们要合理的选择陪同人员，要事先了解好要来的人员的性格特点，然后相应的安排陪同人员，这样才不会有失我们公司的形象。作为公司的一员要时刻关注公司的形象，所以我们选择了奔驰作为接客户的车辆。

**市场营销实训心得体会篇八**

我觉得市场营销是一门文理交叉的综合性学科，既需要理科生严缜的逻辑思维，也需要文科生的形象思维!其实是一门非常有趣的学科，如微观经济学给人一种很特别的感受——它从一种宏观的角度去思考经济学问题，把那些我们一直认为是常识的现象上生到理论的高度，从而对我们的生活具有了指导意义!很多人都把营销等同于我们日常生活中简单的推销，那是极端错误的，因为那完全是两个不同的概念：推销只是营销的一种手段而已，而营销却是一种哲学意义上的战略!营销的目标是实现双赢，而推销更多的是把自己的产品卖出去!双赢是买卖双方都愿意并且乐意接受的，故而是具有广泛的社会价值的!我们通常只关心自己有没有亏本，而并不在乎卖方是否获得利益，互利合乎我们大家的\'要求，这便是买卖存在的根本价值!

做生意很简单，就是一个资源优化配制问题，使已有的东西的价值得到最大限度的发挥!营销就是实现这个目标的重要手段之一!但是由于营销是一种社会性科学，可取代性很强，很多非专业人员也可以胜任，再加上中国的市场经济发展还不成熟，营销并未引起充分重视!

但他的意义是不容否认的，随着我国生产力的进一步提高，定将出现供过于求的时代，到那时市场营销便大有用武之地了，所以说在将来他的重要性还将加强!

**市场营销实训心得体会篇九**

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。

**市场营销实训心得体会篇十**

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。

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