# 市场营销实习实践总结报告

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-10

*市场营销实习实践总结报告（精选13篇）市场营销实习实践总结报告 篇1 系部名称：经济管理学院  专业：市场营销 班级：11级市场营销班  姓名：  学号：\_\_030243  实践单位： 实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天 对于当代大...*

市场营销实习实践总结报告（精选13篇）

市场营销实习实践总结报告 篇1

系部名称：经济管理学院

专业：市场营销

班级：11级市场营销班

姓名：

学号：\_\_030243

实践单位：

实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式;是培养和锻炼才干的良好渠道;是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

人际关系

在没有接触社会之前，我就听长辈们说，社会上的人际交往很复杂，人情世故很难懂。但是具体怎么复杂难懂，我想谁也说不清楚。只有经历过的人才能体会的到吧，那种无法逾越的代沟，那种无法与之苟同的思想观念，都深深地诠释着沟通的困难。不过，在这段时间我遇到了我的师傅找到了精神的依靠，

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准!所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了人类认识能力的发展，实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践队认识起决定作用，认识对实践起具大的反作用，因为认识和理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长!

、我对社会实践的认识和规划

作为一名商学院的学生，我感觉只学好课本上的知识是远远不够的。鉴于商科课程的特殊性，以及它对实践的高要求性，我认为在假期时间参加社会实践是十分有必要的。这不仅可以增强我们的社会经验，而且可以检验我们对所学习知识的掌握能力以及我们的灵活变通能力。如果我们认真观察思考，或许还会发现比较好的商业机会，这对我们将来的就业和个人理想的实现都是有许多好处的。就我个人而言，我没有什么社会经验，学习的知识也十分有限。而且我认为就找工作而言，我们不应该还好高骛远，而是应该脚踏实地。从最基层的工作做起，一步一个脚印踏踏实实地去实现自己的理想。而就假期的社会实践而言，我感觉赚钱是第二位的，真正的融入社会，积累经验才是我的主要目标。综上所述，我决定在放假期间跟着我的大爷制作蜡烛。

二、我的社会实践经历

我大爷是一个农民，他有一个蜡烛作坊。这个作坊说白了就是一间四五十平米的屋子。在这个屋子里有两台手工操作的机器，还有就是一些模子。在农村自种完麦子到元宵节前是没有什么农活的。这将近三个月的时间如果好好利用起来是可以赚一些钱的。我大爷家有我大爷、大娘、哥哥、姐姐四口人。哥哥在外地工作，姐姐在外地念大学，平时只有大爷大娘两个干，现在放假了姐姐回家帮忙而且今年我也来帮忙了。姐姐干活麻利，我练了几天也渐渐熟练了，已经忙碌了一个多月的大爷大娘还是一如既往地抓紧时间做着蜡烛，四个人一起干，蜡烛的产量有了明显的提升。

开始两天，我信心满满，热情也非常高，但是几天后我就干够了。因为随着我逐渐地熟练，我越来越觉得没什么意思，觉得做蜡烛特别的枯燥，干劲也就没那么足了。我开始分析这是什么原因。我认为前两天的工作状态并应该是一种非正常的工作状态。我不应该以前两天的产量作为衡量标准。应该以一种“比较正常的产量”来衡量自己的工作水平。对于感觉枯燥的问题，我认为应该努力改变。首先我调整了工作时间表，确定了工作时间，每天工作八个小时上午四小时，下午四小时。(当然大爷、大娘、姐姐干的时间长一点，他们晚上还要干一段时间)其次，我认为每小时应该休息十分钟，这样身心都可以得到放松，工作效率也可以得到提高。再者，我认为还要努力克服自己焦躁的情绪。

春节过后，到初三，初四的时候，蜡烛的生意渐渐的多了起来。大爷采取的策略是销售的重点侧重于批发二不是零售。他起早贪黑到市场上去卖蜡烛，并且积极联系往年的生意伙伴到家里批发蜡烛。批发价格是相对较低的，当然下货很快，到初八的时候，做了两个月的蜡烛已经差不多卖完了。随后的几天我们依旧做蜡烛，做的蜡烛主要就是零售了。我们分两组，大爷大娘到集市上去卖，我跟姐姐依旧在家做。随着元宵节的临近，我们越来越忙。我们都在“加班”。终于十五早上，大爷、大娘将我们做的蜡烛都带到了市场上，下午，他们卖光了所有的蜡烛，风尘仆仆地回来了。终于，忙碌的日子可以暂告一段落了。

三、我的社会实践其他见闻思考

大爷有跟我说过，到初八日，我们的蜡烛百分之八十都已经买了出去。那时的价格是每公斤12元，而到十四十五两天的时候，每公斤的蜡烛价格确达到了20元。后来我去大爷家玩，大爷在聊天时每每流露出那种可惜的感觉。我也感觉十分可惜呀。这主要是我们对市场的错误预判。我们并不确定蜡烛的价格会涨到这么高。十五的蜡烛价格远远大于它的价值。所以，我们不应该要求将蜡烛在价格最高的时候出售，我们应该在自己感觉价格合理的时候将它销售出去。那么怎么确定自己的心理预期呢?最重要的就是对市场的了解，正确的预判市场前景。当然就我们这个小作坊来说，就是靠大爷跟他往年的生意伙伴多联系，多沟通，也就是多打几个电话。

还有，为了增加销售量，我也去人流量比较大的路边、市场转过。我身知一个良好的摊位的重要性。在十一的时候，我跟大娘一起去集市上卖蜡烛，在集市的西边，有很多卖蜡烛的，几十个摊子的样子，在集市的东边则是零零散散的一些摊子。我们并不想到西边去，因为那儿虽然有集群优势，但是毕竟竞争太激烈价格要不上去，还有一个原因就是，购买者在太多的选择的面前往往感到无所适从，不会轻易购买商品。我们如果在集市的东边，不仅会有比较小的竞争压力，而且从东边进入集市的购买者会首先看到我们的蜡烛，可能会购买，并且从西边入口进入集市的购买者在西边挑累了之后也可能会购买我们的蜡烛。虽然在集市的东边，但是我们也是稍稍靠里的。虽然我们的蜡烛质量过硬，但是购买者需要在货比三家之后才会蜡烛的质量、价格有所了解，我们蜡烛的优势才能体现出来。在卖蜡烛的.时候，我总是十分积极地叫卖，“来看一看蜡烛啦”。热情的叫卖会更容易地招徕客人。当有人放慢他们的脚步的时候，我就会跟他们做一些眼神、表情上的交流，并且拿起两个拉着来敲一敲，碰一碰，说：“我们家的蜡烛质量肯定没问题，自己看一看啦。自己挑啦。”这样干，蜡烛的成交率是相对较高的。

当然，在卖蜡烛的过程中也有一些不和谐的因素，主要就是有人偷蜡烛。有的人就是趁着你忙的时候的围上来，你不注意的时候他就会动手。还有就是挑蜡烛挑很长时间，然后跟你耍赖，或是多拿上两个，或是谎称已经付钱，或是趁你不注意的时候拿走。总之，对于这些事，我表示很反感。

我发现大爷的生意是很好的，他迫于人手原因所以没有扩大规模。我们没有实力把它做大，但是有人想要投资做这方面的话，也是可以考虑的。还有就是我感觉大爷卖了这么多年的蜡烛了，质量也很好，他应该有自己的“品牌”，这样，就会有更多人知道他的蜡烛。人们大多倾向于购买自己亲身认可的高质量产品。我有时候也会想，这也是可以提高我们蜡烛的销售量的。后来我又想，这些事应该是有一定规模的企业来做，是不适合我们的小作坊的。至于这种企业的规模嘛，我感觉乡镇企业就挺合适的，它以本县和临近县作为市场。可以设计生产比较实惠的，高质量的销往农村市场的产品，也可以设计生产高端艺术产品。规模现对较小，投资小，见效快。另外蜡烛制作项目也可以作为一个农民致富项目。如果有更先进的机器可以提高劳动生产率的话，我感觉这也是一个市场。当然，我也没有实地做过调查，这些都是片面的，操作性不强的构想。

四、我的社会实践感悟

通过这次社会实践，我真的学到了很多。我渐渐地融入了社会，学到了很多书本上没有的知识。还有就是逐渐学会将学习的知识运用到日常生活中。当然，在运用的过程中，我发现自己总是有些手足无措，也认识到了书中知识的用处和自己的所学甚少。这也鞭策着我努力读书。

书本知识是从现实生活中抽象得出的。西方经济学的整个理论体系就是建立在“经纪人”、“信息完全”和“市场出清”三大假设的基础上的。如果去掉这三大假设，整个西方经济学理论体系都会被推翻。所以，我们在将知识运用于实践是一定要考虑它的前提条件，不能生搬硬套。其次从书本知识的运用来说，这也是一个“技术活”。因为这牵涉到一个“动手能力”的问题。比如我们可能会把演讲稿写得很好，但是当我们把它拿到讲台上去读时可能就没那么流畅，但是有的人就会读得很好，他们语速适中，声音优美而且一点都不紧张。者与他们平时的练习和以往上台演讲所得到的锻炼是分不开的。所以，我们一定要注意要在实践中锻炼自己。同时我也注意到，我应该改变一下自己的思维方式，我不应该再以思考书本问题的思维方式思考我在现实生活中所遇到的问题，因为实际问题跟书本问题根本就不是一个模式。我们不应该变成书呆子。

在这次社会实践中我学到了一些社会守则，我发现社会要求我做的远远多于我想像的，所以我感觉自己应该积极承担起自己的责任以融入社会。我也掌握了一些人与人之间沟通的技巧，锻炼了自己的人际交往能力。我感觉要想融入社会沟通是前提，也是处理好各种社会关系的前提。我还明白在社会中，要担任好自己的角色，实现自己的理想，一定要有实力，没有实力一切都是空谈。

正如前面所说，在这次社会实践过程中我真的学到了很多，它拉近了我与社会之间的距离，同时也深深地激励着我要为自己的理想而努力奋斗。

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏具全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都会有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工,各种盆栽鲜摆满了整个店铺,感觉很舒服.殊不知,原来卖花也是一门学问,首先自己就得对各种花卉的名称,价格,生活习性了如指掌.我从小到大知道的花的品种就屈指可数,现在可是一大挑战了,我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚,还要学会插花,包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，定店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心;也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜;还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有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，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。

市场营销实习实践总结报告 篇2

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，最终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，可能还能够销售出去，可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，那种手链是能够根据自我的爱好来配的，可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可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号午时贴海报，设计不是很令人满意，因为上头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号午时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，教师交给了我们一批货物需要我们自我来定价，由于研究到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁明白货物一摆出去，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》。之后想一下也是，作为一个学生经济本事有限，价格太高一般人理解不了，并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。其实从那里也能够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研究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头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简便，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;在外面这样貌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头，在学校里面还有教师能够帮你解决一下这方面的问题可是在外面一切都得你自我想办法;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明白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梦想，可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欢乐的多。

市场营销实习实践总结报告 篇3

一、实习目的

市场营销实习报告范文是是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习的实习报告，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，提出改善提议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，研究就业方向的选择。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。

二、实习资料

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。分散实习学生自我联系实习单位，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我联系工作单位。从事的是与自我专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是之后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我仍在原地的时候，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我是混过大学的人。也明白了外界对大学生的一些看法，每一天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自我的青春。所以时下流传一句话：高学历有本事的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有必须的道理。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我的产品卖给别人，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，然后推销自我的产品。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。一群人在一齐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，她有自我的公司，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。她为了自我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，常与一个高中好友坚持联系。此人是属于有梦想的人，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，他自我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。此刻好像在深圳工作了，也不明白会坚持多久。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，不一样于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是理解过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自我是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最终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明白钱的来之不易，异常是实习后更明白钱是自我辛苦赚的，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，要相应承担起一些职责和义务，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能够作为自我的零花钱，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，我们能够挥霍，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，比自我厉害的人大把大把的是，虽然做人十分重要，但专业知识也不可或缺。每一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我：今日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。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，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本事，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很多的素材和资料。

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，本事并不是最重要的。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，最终才是个人的本事。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，心态远比本事重要，进取乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态能够助你走向成功。

四、实习总结

实习给了我很深的体会，明白了打好基础十分重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有必须距离的，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，经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，目前社会需要很多的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到适宜的岗位。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，那里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自我成为人才。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。

市场营销实习实践总结报告 篇4

经过这次的市场营销实习，我从中学到了很多课本中没有的东西，虽说很累，可是真的很感激学校能够给学生这样实训的机会，尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，仅有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。

一、岗位职责

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业。Empire由尤兆坚女士在20\_\_年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列，Empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等。Empire将始终以低价、时尚与品质同在的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如CIS，广告创意大赛等等，这些相关的比赛的项目。这是我们公司市场总监的的职责，这有可能和其它公司有所不一样。

可是，到了实际情景，你处于公司里面的，就需要帮忙其它人员，某某人没有上班，你就去接手他她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而己。

之后，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

二、实习项目

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖赚取差价是其利润的主要来源，在综合仿真实习的平台上，我们十八家生产商应对的仅有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得趣味点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如CIS比赛，营销创意大赛等等。

三、实习资料

其实基本的流程十分简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就能够将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作资料：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。可是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但之后经过和CEO的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应当要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自我应当学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每一天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本资料。

第三周的星期四的上午召开了市场总监论坛会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应当只看到不足的地方而应当看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样貌规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自我的发展计划、分享自我的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，可是仿真模拟实习确实是给了我们学习的地方。

四、存在问题与改善

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不明白中介机构的位置在哪里，此刻才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上头有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

市场营销实习实践总结报告 篇5

为了更好地理解和掌握市场营销学知识，在社会实践中综合运用所学的营销的理论与技能，提高自己分析问题,解决问题的能力所以我们进行了为期3周的市场营销实训.

一 实习目的

此次实习的主要目的在于使学生在学完市场营销这门课程之后把所学的知识运用并领会所学理论的适用性,能更好地理论联系实际深入到各个部门,了解市场营销工作的规律性,找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势.

二 实习内容

在老师的领导下,我们5个喜爱组在一起共同讨论了此次实习的内容.首先,老师组织了我们集体观看了宜家家居产品体验式营销策略的纪录片,决定价格体验式营销作为其中的一部分,其次了解到企业文化对一个企业的长远发展与壮大起至关重要的作用.例如,海尔,小红帽等,这就是内容的第二个部分:最后,在现代营销中,促销策略多种多样,各具特色,值此圣诞元旦之际,各商家都会使出绝活进行促销,以增加销售额.总结下来,我们的实习报告内容包括三部分:一体验式营销;二 促销策略; 三 企业文化因此,我们三周的实习调查工作主要是围绕这三方面进行.

体验式营销

看过宜家家居促销策略之后,我们了解到宜家在欧洲进行营销并没用采用折扣,优惠券等促销方式,而是一种创新营销-----体验式营销.它突破了传统的 理性消费 的假设,认为消费者是理性与感性兼具,消费者在消费前,消费中,消费后的体验,才是研究消费者行为与企业品牌经营的关键.

体验式营销的应用,其目的是为消费者提供全方位的体验服务.正如宜家专卖店里所做的那样,一体验式营销帮助消费者选择产品和服务,提升产品和服务的附加值,让消费者占据主导地位而不是被动地接受产品和服务.在宜家的体验式营销里,通过听,,看,,触,,嗅等感官刺激,消费者可以体验自己 未来的家 而正是这种 所见即所得 的效果,促进消费者的潜在需求向现实需求转变,最终达到提高签单量,提升企业经营业绩的目的.

此外,不仅是宜家应用体验式营销,全球更多的家装企业已看好此路并已经运用.例如现在的 华耐美家 整体家居体验管也采用了体验式营销,华耐美家整体家居体验管提供了现实场景,以便业主身临其境地体验家装成果,对自己家装修后的效果有直观认识.

过去传统意义上家装质量是指施工所能达到的技术水平,但随着消费者需求的提高,家装质量的定义现已扩展到更广的层面,涵盖了先进的产品技术,消费者希望最大限度的满足其物质需求和精神追求,宜家产品包括厨房,,卫生间,,卧室,,客厅等必不可少的家具,样品上千种,无处不体现着自由,,个性化,,简单的风格,不会让顾客有雷同的感觉.在宜家卖店里购物,顾客会有轻松随意的感觉,是一种娱乐性购物.宜家的DIY产品让顾客享受体验知识的过程,个呢更多的了解产品的性能与保养之道.

在家装行业里,日趋激烈的竞争迫使个各企业寻求差异化服务以提高自己的竞争力,于是体验式营销成了家装行业的主流.因此我们小组来到了唐山市鹏达家具广场,鹏大家具广场涉及枫叶、汇丰、圣洛克、自由人等多种品牌,其整体构造是不同的样板间,侧重于展示整体家居的搭配,让顾客对所购产品有一个整体概念,每个样板间都有自己的独特风格,让顾客应接不暇,这是由单一的装修服务递进到全过程的家装、家居、家饰甚至是家电的整体服务,非常直观，方便.

市场营销实习实践总结报告 篇6

一、实习目的

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。

二、实习内容

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。

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。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，\*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。

四、实习总结

实习给了我很深的体会，懂得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。

市场营销实习实践总结报告 篇7

作为一名市场营销专业的学生，如果单纯地学习书本上的知识并不能很好地领悟和掌握市场营销管理的原则和要领。为了能把专业理论知识和实践相结合，对企业所进行的市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自己的产品在市场上取得一席之地的过程，学习企业市场营销管理中的实践经验。学院在课程设计中安排了我们专业在第16周到20周这四周的时间实习。

本人回到家乡，经过艰苦的寻找终于找到一家实习单位，在找实习单位的过程中真的感觉到了 找工难 ，可以在迪信通实习真的要感谢这高明店的店长，他不但给了我一个实习的机会而且还教会了我很多东西，增长了我的工作经验。

实习时间

XX年6月30日 XX年7月19日

实习地点

XX市XX区路广场X楼

实习单位和部门

XX市电讯器材有限公司连锁分店 销售部

实习内容

通过在实习，学习到本企业的生产经营的总体情况、市场营销策略、各种促销方法，如何进行市场调查、经营管理的经验和今后发展的设想

1、实习单位生产经营的总体情况。是全国最大手机专业连锁企业,1993年创立于北京，经过十几年的创业与发展，目前已经发展成为覆盖华北、华东、华中、华南和西北、东北、西南等地区，拥有800多个连锁直营店。1999年迪信通开始了全国连锁的经营模式，并率先提出了 大卖场 。年销售手机500万部,年销售额50多亿元。在短短的三年时间内，迪信通的店面已经基本覆盖全国省会城市，并且所到之去都刮起一阵价格与促销的旋风。如今，迪信通作为惟一一家真正意义上的手机专业连锁企业，产品、相关配件一应俱全，而且在手机功能应用上也取得了不错的成绩。高明迪信通是佛山分公司开的分店，在每个月初分公司就会根据地区的实际情况制定出该月的计划完成销售量和计划达到的毛利，以及规定出积压手机。在由分公司制定这些任务之后，我们店在月初时就会相应给员工分配工作任务，在分配工作时会运用到 萝卜与大棒 的激励方法。比如：这个月的积压机是moto的w208、c261、l71和联想的e320、e303、v350。一共有15台，平均每个营业员要卖出3台，卖出一台当晚结算就有15元现返，到发工资时就每台奖金3元，一个月下来没卖出的话每台就扣3元，这个月每个营业员的任务是20台达到毛利3000元，意思是在这个月营业员卖出的手机要有20台而且毛利要达到3000元，在工资提成中才有每台机8元，如果达不到就每台2元。这是一个不错的管理方法。

2、实习单位的市场营销策略。企业要想组织起有效的市场营销活动就要制定合理的市场营销策略，在这里我主要是用4p(产品、定价、渠道、促销)来分析我所在的实习单位的市场营销策略。

(1)、产品组合策略。产品是指能提供给市场，用于满足人们某种欲望和需要的任何事物，包括实物、服务、场所、组织、观察、主意等。在消费者要买你的手机时他不单单是要手机这个物品，手机的主要作用是打电话，而科技日新月异现在手机不只停留在打电话了，还考虑到其它的附加功能，有没有mp3、mp4、像素多大、可不可以上网、有没有内存卡、支不支持蓝牙、红外、是不是智能手机、音质、画质是否清晰 所以消费者还会考虑到手机的配置，有多少块电池、几个充电器、有没有耳塞、数据线、有没有送蓝牙耳机 现代消费者都是精明的消费者在买产品时他们都会关心到售后服务这个问题上,这是产品的一个保证每次顾客问到这个时，我们都会说 我们这里都是严格执行国家规定的三包政策：7天包退换，15天包换，一年保修，全国联保，在一年两次检测仍有问题，还不能正常使用，凭第三次的检测报告单可以更换一台新的同一型号的手机。 产品组合策略包括以下几种：①、扩大产品组合。②、缩减产品组合、③、产品线延伸策略，包括向下延伸、向上延伸、双向延伸。④、产品线现代化决策。⑤、产品线号召决策。厂家在推出某一产品经过投入期、成长期、成熟期再到了衰退期或者在生命的某个周期出现竞争对手或者 厂家就会细分这个市场，比如：手机夏新m330就是m3与m300的结合版，nokia的5700就是3250与5300的结合版，这两款都是结合了其他两款的优点;很多手机都有划分高、中、低三个档次的，只有细分市场才能拥有更多的消费者。

(2)、定价策略。价格是市场营销组合是最复杂的一个因素，企业价格的确定要以需求为导向，以成本费用为基础，竞争价格为参照。迪信通是全国最大的手机连锁店，它与多个品牌手机厂家实现了全面直供，在进货价这个方面占了优势，所以价格都比同行的要低。在对产品定价时我们还要考虑多方面的因素，其中包括产品成本费用、竞争者定价、选择的定价方法等，在我们这店里我发现我们所用的定价方法都是 尾数定价法 很多价格都是以 8 或 9 结尾的。而且经过到竞争对手那里调查发现我们这里的价格普遍比他们的低。

(3)、渠道策略。经过多年的拼搏努力，创造的 迪信通 这一品牌已经成为具有相当知名度和美誉度的零售品牌。公司的销售渠道也已经从三尺柜台拓展到覆盖了中国二十五个省市近七十余个城市的八百余家零售店，取得了与运营商、厂商、代理商的巨大支持，在通信行业地位举足轻重，迪信通其下属的各地分公司都已在当地成为规模最大的手机零售商。与厂商、代理商保持着长期紧密的战略合作伙伴关系，是国内多个手机品牌的指定经销商和售后服务商。同时，迪信通公司凭借遍布全国的庞大零售网络资源优势，采取全国集团采购配送，与诺基亚、摩托罗拉等多个品牌的手机厂商实现了全面直供。迪信通还与电信运营商强强联手，合建营业厅，介入虚拟运营，是电信运营商的首选深度合作伙伴。公司与XX年与oracle合作开发了erp(企业资源计划)系统，该系统的成功上线，使企业即时就可获得任何一个零售点地销售数据，从而真正意义上实现了 知己 。

(4)、促销策略(实习单位的各种促销方法)。促销的基本方式可分为广告、人员推销、销售促进、公共关系、直复营销。

广告，在每半个月都会有宣传单回来，宣传单的设计是每个月都会有不同的宣传主题，宣传一些新品上市以及一些特价的手机，比如7月上甸的主题是 广东迪信通与国同庆香港回归十周年 ;7月下甸的主题是 快乐假期 欢乐一夏 ;8月上甸的主题是 送新生 一路温情相伴 。而在物业广场的门口放有一个免费取阅宣传单的架子和一些宣传海报而在物业广场的上面还有一个大大的迪信通的广告牌。

人员促销，在我们这种零售手机店里是最主要的环节。推销人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技巧。首先顾客走进来时就要温柔地说 你好，欢迎光临迪信通! 要给顾客一种服务周到的感觉，这缘于我们公司的经营宗旨: 服务创造未来 。接着就要对顾客进行察言观色了解他的需求，选择合适的产品来向顾客介绍，并技巧地将产品的种种特性介绍人给顾客引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾客觉得这次交易自己获得了利益、占了便宜、是值得的，要让顾客觉得是以朋友的形式为顾客着想。销售人员在与顾客接触过程中要判定顾客的类型，结合自己对产品的了解快速针对顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销售，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。但在示范的时候要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们过多的时间，所以有选择、有重点地示范产品还是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做到动作训练、自然，给顾客留下利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品产生信心。在做了一系列的努力去引发顾客的兴趣之后，下一步就是激发顾客的购买欲望。在这一阶段，总体来说是销售人员和顾客进行的是一场心里战。开动脑筋，迅速而准确地把握住顾客的心理，在适当的时机点破顾客的疑虑都是相当重要的。

公共关系，使企业在促销中塑造一个完美的自我。良好的企业及产品形象可以引起顾客的好感和兴趣，赢得公众的信任和支持，从而促进企业产品销售。今年广东省的文科状元严俏华花落高明一中，迪信通正是抓住这个机会，通过多个途径来联系她，免费送一台手机。以在公众心中塑造一个形象。

销售促进，是指企业运用各种短期诱因，鼓励购买或销售企业产品或服务的促销方式。它的范围比较广。有一次跟一位顾客的谈话中获知到中国移动的促销策略。她说她现在用的手机是在中国移动营业厅里一元购机买到的，当时我很惊讶表示怀疑。因为她用的那台机是nokia5300，我们这里的考核价是1500多元的，怎么可能一元可以买到呢?再看看她那台，是有中国移动的标志的，发现她那台机是中国移动跟nokia厂家订作的，主要功能都跟我们店里卖的一样的，但是即使是中国移动跟厂家订作的也不至于这么便宜。接着她告诉我，她是以1990元卖电话卡充话费再加1元来获得这台机的，这电话里面现在有1990元话费，不过她要使用这张电话卡20xx年，现在这台机是归她本人所有的。我在想其实中国移动用的这种促销方法也是很有效的。我也有向店长提意过，搞一个买手机送话费的活动，但这个是需要公司拔款下来才可以搞的。

3、实习单位如何进行市场调查。在我进这间实习单位的第一个星期，在沧江路开了一家 亚太手机城 的分店叫 俊宁手机连锁店 ，在开张之前就不停地搞宣传，不停地发宣传单，他们选择在星期六开张，开张的第一天人山人海，也搞了许多优惠活动，有本店自己搞的手机优惠，也有厂家过来支持搞的，第一天99元购机就吸引了不少人早早就来排长队，这就应了那句 人聚财聚，人散财亦散 。之后我也过去了好几次做调查，都感觉人流量好多，交易率也挺高，据一位在里面做的朋友说他第一个星期就有现返(一种工资方式，现金返回)160元。在做调查的过程中发现他们的手机价格都比我们门店的贵，而店面比我们的大，品种也比我们的多，店面的摆设比较光亮，产品宣传重点突出，而且 俊宁手机连锁店 所在的地理位置是一段主干道，是一条手机街，周围都开有比较大型的手机店，比如中国移动、中国联通、苏宁电器、亚太手机城 消费者要买手机首先想到的就应该是来这条街看看。而我们的门店位置也有好有坏，首先，它是在物业广场里面，物业广场在高明处于一个什么位置呢?物业广场处在文昌路这一条商业黄金地段，在文昌路里的都是中高档店面， 文昌路 和 物业广场 在整个高明来说都是比较出名的商业区，在高明人们的口中提到这两个词会想到 购物 和 消费 。而人流量比较多，但是迪信通是在物业广场，店面不是很大，少留意的人都不知道，少逛街的人都不知道在物业广场里面，这又跟迪信通在高明开业时间不长、品牌宣传力度还不够深入有关。

4、实习单位经营管理的经验和今后发展的设想。(1)为了更好的服务客户和拓展业务，迪信通将电子商务与传统零售业结合起来，建立了自己的电子商务网站/，利用其覆盖广阔的物理优势，推出 四小时送货 制度，并与新浪、搜狐等大型门户网站合作，合作建立了网上商城。与此同时，迪信通的无线增值业务也迅速发展起来，覆盖了全国 31个省市的接入服务，使之成为了国内最大的sp企业。从而增加了企业的盈利增长点，提高了企业的竞争力。

迪信通公司长期建立的会员俱乐部则保留了我们每一位客户的资料，至今已有近1000万的会员用户，针对他们定期进行回访，还提供了全国联保，免费保修的服务，同时还提供许多知识性、娱乐性的客户活动，以建立忠诚的客户群。在高明店里，每销售出一样物品，我们现在都会送出一张 锋尚卡 这张卡不仅可以保留客户的资料;还可以在我们店搞活动送礼品时通知客户来拿礼品;有促销优惠的时候通知客户;这张卡还不限于客户本人使用，可以借给客户朋友使用，客户的亲戚朋友来迪信通消费时这张卡同样可以有优惠和积分的作用。

数码通信产品，迅速成为供应商信赖的合作伙伴和市场推崇的分销企业。经过十年不懈的努力，现已发展成为全国最大的移动通信与数码产品连锁零售企业。时至今日，海纳百川的迪信通已接纳诸多从事通讯终端零售的企业加盟至旗下。风正劲，帆已张。胸怀大志，以促进人类信息沟通为己任的迪信通，宛如勇立潮头的一支联合舰队，在二十一世纪里，正扬帆破浪，驶向新的航程。迪信通的经营理念：经营宗旨: 服务创造未来 顾客满意 员工满足。经营风格 : 快速 热情。使命陈述: 构筑经营与发展的平台，吸纳优秀人才，使公司成为供应商信赖的合作伙伴，为消费者提供极具价值的产品与服务，实现公司的社会价值和财务目标。

市场营销专业在近几年是很热门的专业，这对于我们来说是很幸运的，但也向我们提出了更高的要求与挑战。这次的实习告诉我什么叫做真正的市场营销，怎样才能做好市场营销，我们必须不断朝着这个方向努力，装备好自己，做一名成功的市场营销人员!

市场营销实习实践总结报告 篇8

一、实习基本情况

1.实习时间20xx年3月22日 20xx年5月9日，共七周。

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一，20xx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。一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。20xx届三个毕业班的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，都出具了三方签名的书面材料(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个实习点每个点一份实习鉴定(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一份，共107份;毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一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。二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。三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。

二、实习表现与效果

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。

1. 工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，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鸵岛徒?吹墓ぷ魅〉昧艘恍┍?蟮氖导椤H?且恍┭谑迪暗ノ皇艿饺峡刹⒋俪删鸵怠K氖俏?弦德畚幕?哿怂夭暮妥柿稀?nbsp;

4. 组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作;在业务不多的实习点，引导学生 找事做 ，挖掘他们的实践经验;检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效;督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

5. 校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

6. 总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

三、实习改进建议

1. 增加实践环节。学生们共同的体会之一是 书到用时方恨少 。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从5%增加到10%。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

2. 承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。总结经验可知，无论社会调查实习、毕业论文的撰写，还是策划活动，每个好成绩的取得，都投入了指导教师大量的工作甚至个人的研究成果。所以，在进一步规范社会实践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。而承认教师工作量最有效和透明的办法之一就是把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

3. 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。

4. 毕业实习规范化。以规范实习材料为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。以计入教学工作量为动力，激励教师投入实习工作。

市场营销实习实践总结报告 篇9

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习 经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习 活动。现在上了大学，成为一名大学生 ，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实习 活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实习 中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业 大有裨益。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到(地名)找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大一的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店里了。放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道该怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说： 以前没干过吧?你们这些大学生 缺少经验，需要好好锻炼。 他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个赠设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功 。活动结束，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习 经历。初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值!

市场营销实习实践总结报告 篇10

1.通过在市场营销相关职务的实习可以通过理论与实际的结合，个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。

2.在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心，不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。

实习内容：

x年至x年间，我在\*公司本部实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

在日趋激烈的市场竞争中，公司坚持以创新引导需求，以速度市场，以质量赢取信任，以成本推动发展的经营理念。围绕科研创新能力、一体化的制造能力、成本控制能力和全球市场销售能力等四大核心竞争力，经过长久不懈的努力，使得公司在世界范围有着广大的市场。

实习结果：

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，让我对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。

在实习过程中，通过自己的虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、等工作，使得自己具有了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力。只要是公司下达的任务，都会去尽自己的努力在规定的时间内完成工作，决不因为一些个人的原因而影响公司的计划于利益。同时也通过对企业提出的一些合理化建议，和一些实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带我们，指导我们的日常实习。这样我们一开始就不会那么的盲目了。我们在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们像单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和市场调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满\*、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。

实习总结：

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，也学习了国际大公司完善的管理体制，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习。

重要的是我在实际的建立客户和跟踪客户的过程中学到了许多，如何抓住第一次见面的第一印象，这是最重要的。没有自信我们也就不会相信别人会接受自己，如果别人不会接受我们自己，那要他们来接受我们的产品就更加困难了。如何作好自己的形象，自信自如要体现自己的身份，他们都是有身份的人，也喜欢和有身份的人打交道。这都是在学校里不能学到和体会到的。

通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个销售团队是否优秀，首先要看它对销售的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要，一个优秀的销售团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

虽然我在学校学的不是销售类的专业，而是设计方面的，但通过这次实习，让我在还未经过实践的设计方面有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的销售方面的任务，使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在各方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这段时间的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从销售美容产品的学习中也让我更深刻的了解了设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要先将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

同时也让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情;一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

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。

市场营销实习实践总结报告 篇11

一、实习目的

透过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，透过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手潜力，强化实际工作的知识技能训练;培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

二、实习时间

20xx年12月1日至20xx年5月31日

三、实习公司简介

XX市x有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料(质感、仿石漆)、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持 与时俱进，诚信经营 的方针，牢固树立 质量第一，安全第一 的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以XX市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

四、实习资料和收获

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈此刻眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。

但是，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等状况，这样能够为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售潜力，往往是服从调动，用心的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售潜力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎样样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的状况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的\*，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的 陈列 。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉 没有人 这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的 陈列品 ，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

透过与不同的顾客接触和交流，不仅仅对整个的销售过程也有必须的了解，也让我学到一些销售技巧。一、学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是 是 ，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。二、区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。三、以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要明白，我们应对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。四、尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解资料的途径，也会促进销售。五、学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美能够使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的潜力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

五、实习心得与感想

透过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，务必要学会销售技巧，销售技巧是销售潜力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达潜力，沟通潜力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通潜力，沟通潜力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何应对各种不同喜好、不同性格、甚至不同情绪的客户，使对方有兴趣倾听，先理解销售员，进而理解产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位职责，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位职责是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位职责，就务必顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位职责感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习潜力，遇到问题自己能透过相关途径自行解决潜力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种状况都能把握。在这个时候要想把工作做好必须要有良好的学习潜力，透过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习潜力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的潜力，在没有另人帮忙的状况下自己也能透过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以必须要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己必须不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验。

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在应对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是透过实践增强工作潜力，增加工作中的沟通和适应潜力，增强做人的才干;实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是十分有益的。

5、要认真学习营销技能。

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选取学生顶岗实习的平台时，选取一个好的企业，个性是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

六、实习总结

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句 时间过得真快 的感慨!我属于芸芸众生中的一员，我也难

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！