# 大学生营销培训实习总结

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-03-01

*第一篇：大学生营销培训实习总结由于参加专业实习课的缘故，我在老师的指导下参加了“2024年度大学生营销能力评比活动”，现在比赛已经接近了尾声，我的比赛内容已经参加完了，回想一下比赛的过程，我收获良多。 比赛伊始，我进行的第一个工作是自我推...*

**第一篇：大学生营销培训实习总结**

由于参加专业实习课的缘故，我在老师的指导下参加了“2025年度大学生营销能力评比活动”，现在比赛已经接近了尾声，我的比赛内容已经参加完了，回想一下比赛的过程，我收获良多。

比赛伊始，我进行的第一个工作是自我推销，我使用了各种网络资源进行个人推广：

一、校内上宣传是我的首选

二、然后我选择的是qq

三、我在自己的博客上发表关于自己参赛的相关文章，并建立了友情链接，争取获得博友的支持以及我的博客的阅读量。

再次，我用手机联系我的亲朋好友，给他们介绍大赛有关事宜，争取他们的支持

最后，我给自己最要好的朋友发信息或者打电话，在邀请他们的支持外，我还说服他们让他们鼓动自己的好友甚至是好友的好友来支持我。

经过这次自我推销，我获益良多。以前，虽然学习过电子商务课以及市场营销，但是，一直没有实践机会，对营销的概念也只限于书本上的定义，而且我还一直认为营销是一间很简单的事情，但是经过这次算是营销中最简单的一次尝试，我体会到营销真的是一种能力，对营销人员的各方面素质都要求极高。

然后，我开始搜寻企业，希望与他们建立链接。我登陆阿里巴巴网站后，首先，我申请了他的会员，然后，我选定了一家企业，我参考网络营销教学课件相关知识，考察该公司的电子商务平台情况，分析存在的问题，并通过各种在线工具联系企业的在线经理，联系企业的时候我优先联系青岛本地的企业，为我后续的电子商务大赛打下基础。我选中了一家非青岛的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂，并给他们的在线经理留言如下：

尊敬的马先生，您好：

我是青岛农业大学国际经济与贸易专业的学生，我叫徐晓，我参加了网络营销能力秀和全国电子商务商务大赛，想为您的企业做电子商务策划及网络营销推广，我的能力秀主页是，热切期盼您能给我提供这样一个机会。

我们这次比赛是在老师的指导下参加的，我们团队会尽量为您的企业制定电子商务推广方案，并全力去实施，上一届的能力秀选手在两个月的时间里为企业接到了订单，我们也会继续努力的。

也许您对我的说法心存怀疑，但是我可以给您保证（我的个人能力秀页面上有我的信息），贵公司的参与过程中我们的行为绝对不会对您及您的企业有任何利益及形象的损坏，我们要做的就是把您的企业网址与我们的宣传页面建立链接，让更多的人有机会关注到您的企业，即使我们到最后没有为您带来一点利益，但至少也不会有任何坏处。据我了解，贵公司在阿里巴巴网上的注册日期还不满一年，公司的支持率及其声望还没有得到很好的提高，我相信我们团队的加入会对您有所帮助。

我帮你推荐一个网址：（3s小商品批发网），3s小商品批发网以“商人、商场、商品”为核心内容，为小商品商人、消费者、网上开店者等提供小商品批发信息和服务。希望对您有帮助。如果您愿意加入我们，请建立与上述网址建立链接，或者直接发送邮件到我的邮箱，届时我会再与您联系。

期待您的答复！

祝您愉快！

这个联系的过程看起来很简单，但是对于一个新手而言，我还是走了不少弯路，花费了不少时间，好不容易才做到的，但是不管结果如何，我都努力过了，即使失败，我也毫无怨言。而且我不得不承认，这一过程确实也让我受益良多。希望我的经验对大家多多少少会有帮助，我将无比荣幸。

接下来，通过我对我联系的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂的不断了解，我为它制订了如下的企业行销规划：

a．营销宗旨：

·以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

·以产品主要消费群体为产品的营销重点。

·建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

b、产品策略：

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1）产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2）产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3）产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

4）产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

www.feisuxs【feisuxs范文网】

5）产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

d、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

c、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

·拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

·给予适当数量折扣，鼓励多购。

·以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

**第二篇：大学生营销培训实习总结**

大学生营销培训实习总结

由于参加专业实习课的缘故，我在老师的指导下参加了“2025大学生营销能力评比活动”，现在比赛已经接近了尾声，我的比赛内容已经参加完了，回想一下比赛的过程，我收获良多。

比赛伊始，我进行的第一个工作是自我推销，我使用了各种网络资源进行个人推广：

一、校内上宣传是我的首选

二、然后我选择的是qq

三、我在自己的博客上发表关于自己参赛的相关文章，并建立了友情链接，争取获得博友的支持以及我的博客的阅读量。

再次，我用手机联系我的亲朋好

友，给他们介绍大赛有关事宜，争取他们的支持

最后，我给自己最要好的朋友发信息或者打电话，在邀请他们的支持外，我还说服他们让他们鼓动自己的好友甚至是好友的好友来支持我。

经过这次自我推销，我获益良多。以前，虽然学习过电子商务课以及市场营销，但是，一直没有实践机会，对营销的概念也只限于书本上的定义，而且我还一直认为营销是一间很简单的事情，但是经过这次算是营销中最简单的一次尝试，我体会到营销真的是一种能力，对营销人员的各方面素质都要求极高。

然后，我开始搜寻企业，希望与他们建立链接。我登陆阿里巴巴网站后，首先，我申请了他的会员，然后，我选定了一家企业，我参考网络营销教学课件相关知识，考察该公司的电子商务平台情况，分析存在的问题，并通过各种在线工具联系企业的在线经理，联系企

业的时候我优先联系青岛本地的企业，为我后续的电子商务大赛打下基础。我选中了一家非青岛的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂，并给他们的在线经理留言如下：

尊敬的马先生，您好：

我是青岛农业大学国际经济与贸易专业的学生，我叫徐晓，我参加了网络营销能力秀和全国电子商务商务大赛，想为您的企业做电子商务策划及网络营销推广，我的能力秀主页是，热切期盼您能给我提供这样一个机会。

我们这次比赛是在老师的指导下参加的，我们团队会尽量为您的企业制定电子商务推广方案，并全力去实施，上一届的能力秀选手在两个月的时间里为企业接到了订单，我们也会继续努力的。

也许您对我的说法心存怀疑，但是我可以给您保证（我的个人能力秀页面上有我的信息），贵公司的参与过程中我们的行为绝对不会对您及您的企业有

任何利益及形象的损坏，我们要做的就是把您的企业网址与我们的宣传页面建立链接，让更多的人有机会关注到您的企业，即使我们到最后没有为您带来一点利益，但至少也不会有任何坏处。据我了解，贵公司在阿里巴巴网上的注册日期还不满一年，公司的支持率及其声望还没有得到很好的提高，我相信我们团队的加入会对您有所帮助。

我帮你推荐一个网址：（3s小商品批发网），3s小商品批发网以“商人、商场、商品”为核心内容，为小商品商人、消费者、网上开店者等提供小商品批发信息和服务。希望对您有帮助。如果您愿意加入我们，请建立与上述网址建立链接，或者直接发送邮件到我的邮箱，届时我会再与您联系。

期待您的答复！

祝您愉快！

这个联系的过程看起来很简单，但是对于一个新手而言，我还是走了不少弯路，花费了不少时间，好不容易才

做到的，但是不管结果如何，我都努力过了，即使失败，我也毫无怨言。而且我不得不承认，这一过程确实也让我受益良多。希望我的经验对大家多多少少会有帮助，我将无比荣幸。

接下来，通过我对我联系的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂的不断了解，我为它制订了如下的企业行销规划：

a．营销宗旨：

·以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

·以产品主要消费群体为产品的营销重点。

·建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

b、产品策略：

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1）产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2）产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3）产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

4）产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

5）产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

d、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

c、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

·拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

·给予适当数量折扣，鼓励多购。

·以成本为基础，以同类产品价格

为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

**第三篇：实习大学生培训总结**

实习大学生培训总结

一、本周培训内容及收获小结

8.2

xx迈尔斯、第三事业部、xx研究院、信息管理系统、第一事业部简介

8.3

第二事业部、第五事业部、供应链系统简介

8.4

主题演讲“我与xx共发展”

8.5

实习岗位分配、迎新晚会

初步了解了公司各个事业部、系统的基本情况及职能作用。

二、本周培训体会

关于“我与xx共发展”，我觉得一个企业的发展离不开一支敬业的团队，一个人的发展离不开一个有前景的企业，二者是唇完齿寒的关系。因此，“我与xx共发展”，首先我们必须先要融入到xx的敬业团队中去，做一个对人对事尽心尽责的新员工，一起为xx创造美好的明天。如此，在xx向前不断发展的同时才有我们进一步发展的机会。打个比方来说，几个人切蛋糕，谁都想要大的那块，最终肯定会发生冲突；但是，如果大家齐心竭力先把蛋糕做大的话，那么不论谁分到的蛋糕都会比刚开始分到的大。而我对敬业的理解就是把本职工作做好，做到极致，我觉得这是对公司最好的贡献方式，也是“我与xx共发展”的基础。

再说说定岗实习。8月5号实习岗位分配之后，我有幸和其他4个同事一起到xx超级电容器事业部报到，超电总经理语重心长对我们提出4点告诫。

1、新的眼观：实习期间必须善于观察发现问题并且做记录。

2、激情：实习工作是重复枯燥的，必须时刻保持激情，并且要善于向前辈学习请教。

3、角色转换：上班8小时之外的时间利用决定以后3年的发展，所以要不断学习，不仅要学习专业知识，而且还要学习社科及交际知识。

4、耐心：不要急于求成和毛躁，积累经验和实力，一旦有机会一定要捉住，命运钟情于有准备的人。

我对超电总经理的4点告诫理解比较粗浅：实习期是一段比较艰苦而又可能有重大收获的时间，关键在于自己如何去把握。至于如何把握在于第3、4点，要想比别人赢在起跑线上，那么就得比别人花费更多时间，流更多汗水，世上没有随随便便就能成功的事情；另外，一定要严格要求自己，戒骄戒躁，不断积累经验和实力，还要善于发现机会，翟冲老师曾经说过，机会之所以是机会就因为它要靠自己去发现，如果大家都发现了就不是机会了。至于如何“苦中作乐”关键在于第1、2点，如果天天充满激情，天天有新的发现，那么就不会丝毫枯燥无味了，所以一定要想他人所没有想所不敢想，做他人所没有做所不敢做，如此才能与众不同，这就需要新的眼观和不断思考。

总之，实习期是一段很重要的时间，一定要把握好，争取每一天过得充实有意义，当实习结束那天，我可以自豪地对自己说，我没有虚度实习期。

**第四篇：大学生培训实习总结**

大学生培训实习总结

由于参加专业实习课的缘故，我在老师的指导下参加了“2025大学生营销能力评比活动”，现在比赛已经接近了尾声，我的比赛内容已经参加完了，回想一下比赛的过程，我收获良多。

比赛伊始，我进行的第一个工作是自我推销，我使用了各种网络资源进行个人推广：

一、校内上宣传是我的首选

二、然后我选择的是qq

三、我在自己的博客上发表关于自己参赛的相关文章，并建立了友情链接，争取获得博友的支持以及我的博客的阅读量。

再次，我用手机联系我的亲朋好友，给他们介绍大赛有关事宜，争取他们的支持

最后，我给自己最要好的朋友发信息或者打电话，在邀请他们的支持外，我还说服他们让他们鼓动自己的好友甚至是好友的好友来支持我。

经过这次自我推销，我获益良多。以前，虽然学习过电子商务课以及市场营销，但是，一直没有实践机会，对营销的概念也只限于书本上的定义，而且我还一直认为营销是一间很简单的事情，但是经过这次算是营销中最简单的一次尝试，我体会到营销真的是一种能力，对营销人员的各方面素质都要求极高。

然后，我开始搜寻企业，希望与他们建立链接。我登陆阿里巴巴网站后，首先，我申请了他的会员，然后，我选定了一家企业，我参考网络营销教学课件相关知识，考察该公司的电子商务平台情况，分析存在的问题，并通过各种在线工具联系企业的在线经理，联系企业的时候我优先联系青岛本地的企业，为我后续的电子商务大赛打下基础。我选中了一家非青岛的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂，并给他们的在线经理留言如下：

尊敬的马先生，您好：

我是青岛农业大学国际经济与贸易专业的学生，我叫徐晓，我参加了网络营销能力秀和全国电子商务商务大赛，想为您的企业做电子商务策划及网络营销推广，我的能力秀主页是，热切期盼您能给我提供这样一个机会。

我们这次比赛是在老师的指导下参加的，我们团队会尽量为您的企业制定电子商务推广方案，并全力去实施，上一届的能力秀选手在两个月的时间里为企业接到了订单，我们也会继续努力的。

也许您对我的说法心存怀疑，但是我可以给您保证（我的个人能力秀页面上有我的信息），贵公司的参与过程中我们的行为绝对不会对您及您的企业有任何利益及形象的损坏，我们要做的就是把您的企业网址与我们的宣传页面建立链接，让更多的人有机会关注到您的企业，即使我们到最后没有为您带来一点利益，但至少也不会有任何坏处。据我了解，贵公司在阿里巴巴网上的注册日期还不满一年，公司的支持率及其声望还没有得到很好的提高，我相信我们团队的加入会对您有所帮助。

我帮你推荐一个网址：（3s小商品批发网），3s小商品批发网以“商人、商场、商品”为核心内容，为小商品商人、消费者、网上开店者等提供小商品批发信息和服务。希望对您有帮助。如果您愿意加入我们，请建立与上述网址建立链接，或者直接发送邮件到我的邮箱，届时我会再与您联系。

期待您的答复！

祝您愉快！

这个联系的过程看起来很简单，但是对于一个新手而言，我还是走了不少弯路，花费了不少时间，好不容易才做到的，但是不管结果如何，我都努力过了，即使失败，我也毫无怨言。而且我不得不承认，这一过程确实也让我受益良多。希望我的经验对大家多多少少会有帮助，我将无比荣幸。

接下来，通过我对我联系的企业——昌乐恒鑫珠宝首饰加工厂的不断了解，我为它制订了如下的企业行销规划：

a．营销宗旨：

·以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

·以产品主要消费群体为产品的营销重点。

·建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

b、产品策略：

通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1）产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2）产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3）产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4）产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5）产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

c、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

·拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

·给予适当数量折扣，鼓励多购。

·以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

d、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。渠道战略设计过程分为以下五个阶段，共十四步骤：

（一）当前环境分析

步骤1．审视公司渠道现状

步骤2．目前的渠道系统

步骤３．搜集渠道信息

步骤4．分析竞争者渠道

（二）制定短期的渠道对策

步骤５．评估渠道的近期机会

步骤６．制定近期进攻计划

（三）渠道系统优化设计

步骤７．最终用户需求定性分析

步骤８．最终用户需求定量分析

步骤９．行业模拟分析

步骤１０．设计“理想”的渠道系统

（四）限制条件与差距分析

步骤１１．设计管理限制

步骤１２．差距分析

（五）渠道战略方案决策

步骤１３．制定战略性选择方案

步骤１４．最佳渠道系统的决策

e、广告宣传。

1）原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2）实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。

②销后适时推出诚征代理商广告。

③节假日、重大活动前推出促销广告。

④把握时机进行公关活动，接触消费者。

⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

f、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。策划方案各项费用预算。

这个营销方案还不算成熟，毕竟这是我第一次弄，但是相信有了这次的经验，如果以后在弄的话会更好。

我是国际经济与贸易专业的学生，可以说与营销的关系很密切，但是我以往只是在不断地听老师讲，不断地记忆那些书面知识，从来没有把它们运用到实践中，这是第一次，也真的让我收到了启发：理论学的再好也不能说明你的实践能力强，因为实践与理论相差甚大。这次比赛对我的影响很大，使我认识到互联网网民的快速增长，宽带走进千家万户，网络与3g手机的结合，当上网像看电视一样方便，那么互联网将全面融入人们的生活中，成为不可或缺的媒介。这时，必将开创一个全新的、充满“钱”景的市场领域。对企业来说是一场营销变革，营销观念的变革、营销管理的变革。互联网改变人们的生活习惯，甚至生活方式，如果把他当作一种媒体，他必将为企业营销带来更多意想不到的传播奇迹;如果把他当作一种营销手段，他所引发的变革，将影响到企业组织、运作等多个环节。同时，带给企业、网络公司，以及广告公司都是充满“钱”景的机遇和挑战。而我所能做的就是丰富自己关于网络营销方面的知识和实践能力，为将来的就业打下好的基础。

我很高兴能参加这次比赛，虽然不能拿到好的比赛成绩，但是我努力过，也获得了不少经验，感谢老师与大赛组委会给我这次机会希望以后还有机会再次参加。

**第五篇：大学生营销实习报告**

怎样的暑假实习才能充实，这是我放假前一直在思考的问题。毕竟经过寒假实习的历练，我对如何做好实习有了更深刻的认识。这次的实习，不应该只是像寒假那样，只是单纯的接触和了解社会，而应该是一次对自己学习能力和成果的检验。带着这样的目的，我开始了暑假实习的旅程。

比赛历程

作为一支特殊队伍的进入到实战，我们面临着比其他团队更大的困难：缺少启动资金。但是我们既然名为“思奇”，就一定得出奇制胜了。使用数字录像机保存电视节目这样的收视习惯喜爱国内尚未普及，由于价格、性

能等原因，在国内市场上的dvr产品主要是包括台湾在内的大中华地区及日本、韩国的产品占主导地位。所以，我们团队的思路是将品牌推介和新的收视习惯的宣传结合起来。舍近求远对于我们团队来说是不现实的，因此我们首先在学校周围寻找市场，以退休教职工为目标群体，借他们集中晨练的时候和他们交流。一连几天，我们5个人先后在材料馆门前广场、山上礼堂门前广场、体育场等地方，与我们学校的老教工交流。由于没有样机，也没有宣传材料，我们的交流很困难，几天下来收获甚微，可谓出师不利。后来我们得知华录公司几天之后会推出新的数字硬盘录像机的促销计划，还将给我们提供宣传材料。于是我们经过协商，决定将数字硬盘录像机的推销暂停几天。(责任编辑：范文之家)

feisuxs范文网(FANWEN.CHAZIDIAN.COM)

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！