# 市场部实习总结报告范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-04-16

*市场部实习总结报告范文（精选3篇）市场部实习总结报告范文 篇1 工作内容主要是项目执行，再具体点就是市场调研。根据项目需要，去网上搜集相关信息，然后去打电话约人，约好了之后去拜访，拜访了后写访谈的初级报告。描述起来是不是特别的简单。其实落实...*

市场部实习总结报告范文（精选3篇）

市场部实习总结报告范文 篇1

工作内容主要是项目执行，再具体点就是市场调研。根据项目需要，去网上搜集相关信息，然后去打电话约人，约好了之后去拜访，拜访了后写访谈的初级报告。描述起来是不是特别的简单。其实落实起来还是有点难度的：

第一，怎么在没有直接信息的情况下，通过前台电话找到合适的访谈对象：不是说你给前台说转技术部或者设备部或者采购部，人家就会给你转的;即便会转也会问你找哪位。可不要小看了这个前台了，如果她不配合的话，基本是完了。

第二，在找到要访谈的人的时候要约他，那么约人的时候语言怎么组织? 就是以什么样的说辞能够让对方接受你的访谈。我们的访谈对象是一些基层和中层管理者，这部分人中素质差别很多，有的人看重技术交流，有的人对你开出的礼品有兴趣，还有的人就是对什么都没兴趣，就以一个字忙，直接拒了。

第三，即使是找个理由约上人了，也不能保证去到地方人家不反悔，放鸽子。其实这样的情况还是有的;再退一步说，人家即使同意访谈了，真正谈的时候是不是会很好的配合。

明白了重点和难点后，经过自己的思考我是这样应对的：

第一，搜索信息我是主要以访谈行业业内人士介绍为主。譬如我们是找某个产品的用户，那么我可以去结识这个产品的销售人员。他们做销售的对市场用户的信息是最全的了。后来事实也证明这个途径是可行的，他们给的我信息里包括了公司名字，产品负责人(也就是我们要访谈的人)以及此人的联系方式，包括固话和手机;不过真正遇到这样一个人还是有些难度的。也可能是一大堆销售人员中，只有一个人愿意给你提供这样的信息，但是我想说的是，有这么一个人，已经足够了。一个出色的销售人员收集的数据足够我们一个项目使用的了。至于如何跟这样一个人处好关系，真诚就显的很重要的了。很多时候我们看到的一句话就是，你希望别人怎样待你，你就去怎样待别人。

除了销售人员介绍外，还可以让接受过访谈的人介绍。就是资源再利用。开始的时候我忽略了这一点，后来偶尔一次尝试了之后觉得效果很好，就记住它了。一般是在访谈后等他收到邮寄的礼品后，再请他推荐周围的朋友同行。

也试过通过前台找访谈的对象，遇到态度好的可以实话实说，不过绝大部分情况下都是另一种说辞，就是以对他们公司有利的身份去说。譬如我们访谈某产品设备，可以说对这个设备回访的，麻烦转接下相关人等。这不是欺骗，是工作需要的一种说辞，我称它是无奈的但是没有恶意的谎言。

第二，约人的时候也分情况。从第一声问好中，基本可以探出这个人的脾气或者说是好说话还是难相处。态度好的，可以直接说明意图;态度不好的可以换个说法，把对他个人和公司有利的地方阐述清楚。其实开始的时候，一般不是很明白访谈的目的，需要反复的去表达，可能开始的时候那人有不耐烦，等到你耐心说了几次后可能他就同意了。当然，没有拒绝也是很难的。这个也要坦然面对，能够保证大部分人能够接受就可以了。这里特别重要的一点时，讲话的时候一定要自信，要专业，要不温不火。

第三，反悔是会有的。基本上约好了以后就不要再联系了。有的时候反而是联系的越多，结果更不好。约好后，准备去访谈之前再打个电话确认下时间地点。就可以。人和人需要距离，做事的时候也要注意。

就是这样的工作，我做了三个月，实习工作也得到了同事和老板人认同。后来因为自己想能够从事项目执行之外的其他工作，得不到老板的认同，而不得不辞了这份工作。

市场部实习总结报告范文 篇2

时间如白驹过隙，转眼间，为期一个月的实习生活已经告一段落了。下面来总结下我的实习情况，我想要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。 从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报 到 做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书 ，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

1、对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。

2、对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的一套推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。

3、对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底!

实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了 廷亚 深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流品牌。

市场部实习总结报告范文 篇3

4月5号带着兴奋和期待我们踏上前往孝感的汽车，经过2个多小时的奔波我们于中午11：00抵达目的地，下午潘经理带我们到住宿的地方，我们忐忑的心开始安定下来，因为住宿条件比我们想象中的好很多倍。这里有热水有电视还有网线。

4月6号的第一个早会让我精神倍加，态度决定一切，一切在于行动，市场问题，我的责任，招之能战，战之能胜，销售精英，非我莫属，的口号，既涵盖了公司的要求，也表明了我们不断进取的决心。

随后在胡师傅(胡新滨)的指导和带领下我在西区市场了解和熟悉公司的423以及业务员的日常工作。在这段日子里，我主要负责整理排面，清理灰尘，张贴价格签和兑奖帖。胡大哥经常告诉我每个店主的喜好，每个店的销售能力。我知道这一切都是他在这几年里面努力的结果。在这里我发现每个商店每个餐饮店都有我们公司的产品，在这里我体会到了作为一个劲牌人的骄傲。虽然胡大哥走了，但我还是想对他说声谢谢。

4月26号开始换岗，我开始了下乡的生涯。下乡我主要负责搬货送货，谈单这样的大事是师傅的，我看看就行。毫无疑问代师傅(代勇华)是一位很优秀的师傅。第一天我就见识了他怎样说服店主把我们的产品摆在最好的位置，又是怎样说服店主把28元的520劲酒调到34元的，还有他是如何向店主推销我们的枫林清香的 在这里我看到了城乡人差别，我看到了城乡价格的差异，也了解到了城乡产品动销的差异。跟代师傅一起，我体会到了一种做弟弟的感觉。

5月16号到5月17号，是我实习来最辛苦的两天，不是因为做的事辛苦，而是说的话最多，工作的时间最长，受到的拒绝最多。这两天我跟着向经理和潘经理一起到孝昌县市场，做毛铺纯谷酒和参茸劲酒的推广以及市场氛围的建设。11点多到孝昌，我们便马不停蹄的准备物品在简朴田园寨做参茸劲酒的推广，虽然吃了很多闭门羹，虽然两个小时只推销了一瓶248ml参茸劲酒，但至少我努力的在每个餐桌上宣传我们的产品。下午在县城做纯谷酒和枫林清香的氛围布置，晚上在小排档做毛铺纯谷酒的免费品尝活动。这里的人虽然多，虽然是赠饮，但工作依旧不是很好开展，有喜也有泪。第二天，6点钟我们去赶集，依旧是做纯谷酒的推广，摆好台，我和田姐开始拿着酒一家家早点店的跑，一个个的给人品尝，让我们欣慰的是，大家对我们的纯谷酒的认同感还是很高的。中午我们一行开始了氛围布置，KT板、张贴画、转筒画，每一张都不能浪费而且要把把每一样东西放在最合适的位置，这是向经理用行动告诉我的。想象之前我们在市区布置氛围的时候，突然觉得我们就是为了贴完所有的东西而做的事。没有考虑成本和回报，没有想到广告的持久性。

在这两个月的实习期间，曾2次跟刘姐(刘洪武)一起布置柬埔寨以及样板街的氛围。因为这几次主要是挂中国结，因为它的漂亮和大气，所以整体布置的效果非常的好。还有5次和杨勇、陈建生以及彭冲一起开展枫林清香的推广，因为有他们的陪伴所以我并不感到孤独。

市场问题及建议

除了小劲酒之外其他的品种的市场占有率依然不高尤其是枫林清香

不管是在市区还是在乡镇，小劲酒的覆盖率已经达到百分之百，但258、520、500单瓶和礼盒、纯谷酒还有参茸劲酒，的覆盖率明显的不足。未来公司的重点将是中高端产品，所以我们要从现在开始进一步提升各品种的覆盖率。

孝感地区的广告宣传有待加强

在店招这一块稻花香和枝江做得非常好，在零售及餐饮这一块，我们可以借鉴王老吉的，他们的氛围做得相当好。在现在这个社会广告效应对人们的认识产生了重大的影响，我们不能轻视。而且我们手上有KT板、宣传画、转筒画、中国结还有牙签筒和酒水牌，我们可以利用断货或者是销售淡季集中做一下市场氛围的布置，做好产品的宣传，为旺季销售做好铺垫。

毛铺纯谷酒大瓶盖的兑奖知晓度有待提高，瓶盖的设计急需改进

纯谷酒的因为瓶身未对兑奖问题做任何的说明，这无形中增大了我们的工作量和工作难度。我们市场做好的兑奖贴虽然可以一定程度上提高消费者的认识，但还需要我们业务员给终端做好解释工作，5个瓶盖兑6瓶酒，免得终端老板不知道，会嫌兑奖麻烦而不去做。另外，开瓶之前，我们可以从外面看到瓶内字样，从而知晓中奖与否。公司有必要改进瓶身及瓶盖的设计。

枫林清香的推广需要加强并坚持做下去

新品上市必然会遇到很大的阻力。通过几次铺市和几次枫林清香的推广，虽然在一定程度上促进了枫林的销售，但这还是远远不够的，我们要继续开展各种促销活动，使更多的消费者认识、接受并喜爱枫林。

县级市场毛铺纯谷酒有必要继续推广

在孝昌市场的那两天，我发现市场上毛铺纯谷酒的占有率远没有市区这么大，销量也没市区这么好，但通过我们的赠饮活动，消费者对他的价位和品质反响还蛮好的，所以纯谷酒在县级市场还是有很大的发展空间，而且作为一款成熟的产品，宣传和推广的难度也不会太大。

县级市场主管及业务员要加强管理和培训

在县级市场主管开会和市场实习这几天，我明显感觉到县级市场主管的懒散和随意，以及县级业务员的业务能力不强。这需要公司加强管理和培训，以便提高整个团队的办事效率。

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！