# 2024年市场专员实习日记范本(四篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-26

*20\_年市场专员实习日记范本一部门及规模较大的房地产企业征集相关资料，并在榆林城区进行了实地视察。为了切实搞好这次视察活动，视察前组织部分委员及相关部门负责同志召开座谈会，就视察路线、房产企业的确定、视察内容以及视察方法广泛征求意见。视察结...*

**20\_年市场专员实习日记范本一**

部门及规模较大的房地产企业征集相关资料，并在榆林城区进行了实地视察。为了切实搞好这次视察活动，视察前组织部分委员及相关部门负责同志召开座谈会，就视察路线、房产企业的确定、视察内容以及视察方法广泛征求意见。视察结束后，又召集榆林城区有代表性的房地产企业召开专题座谈会，认真听取他们的意见建议。现就有关榆林市房地产市场视察情况报告如下：

一、基本情况

近年来，随着住房制度改革的不断深化，我市住房建设基本形成了以商品房为主、经济适用房和廉租房为辅“三位一体”的住房供应体系，基本解决了不同层次住房困难家庭的住房问题，居住条件得到了很大改善，房地产市场进一步得到完善。

20xx年至20xx年10月份，全市共建成商品房面积210.6万㎡，完成销售面积136.8万㎡，空置面积74.0万㎡，空置率为35.2%，其中20xx年1-10月份全市建成商品房面积49.1万㎡，销售27.2万㎡。

20xx年榆林市区商品房均价1646元/㎡，20xx年涨至2300元/㎡，20xx年更是涨至高层4000元/㎡、多层3000元/㎡，20xx年1-10月份，高层3900-4100元/㎡、多层3000-3200元/㎡。尽管20xx年下半年以来成交量下降明显，但房价仍未下降且略有上升，这主要是受建材价格、心理预期等诸多因素的影响。20xx年特别是二、三季度以来，榆林城区楼市发生强势反弹，从低迷逐步走向火热，5-10月份刚性需求促成成交量大幅反弹，房价平稳上扬。

经济适用住房也是影响榆林房地产市场的重要因素。20xx年--20xx年全市累计完成经济适用房85.1万㎡，其中20xx年完成22万㎡;20xx年完成18.1万㎡,同比下降17.7%;20xx年完成45万㎡，同比增加了148.6%，安置住房困难户8510户。目前在建经济适用住房23万㎡，小高层均价2300元/㎡，多层均价约1800元/㎡，在房产市场占有较大份额。

廉租房建设起步较晚。在实物配租方面，榆、神、府等7个县区申报了建筑面积7.7万㎡(1540套)，总投资1.17亿元，其中榆阳区等5个县区已开工4.25万㎡、850套。

二、我市房地产市场的主要表现及原因分析

1、房价起伏较大，楼市回暖较快。榆林房地产市场起步较晚，撤地改市特别是20xx年以后逐步发展壮大，多以本土企业为主，一些经营思路、开发模式、营销策略、管理经验、广告宣传、市场定位、经济实力等方面较好的企业脱颖而出，消费者对撤地改市后房价涨幅的心理预期，加之中国宏观经济利好的影响，榆林的房地产市场迎来了快速发展的阶段。同时在“买涨不买跌”消费心理的作用下，在某些大楼盘开盘时甚至出现了排队买房的现象，各种因素导致榆林特别是榆林市区的房价起伏较大(见图2)，充分暴露了房地产市场的不健全和不完善。金融危机以来，榆林的房地产市场也受到了较大程度的影响，20xx年全市共建商品住房空置面积按主体竣工口径计算约47.5万㎡，空置率约为63%，交易量大幅下降，开发量明显下滑。20xx年全市房地产上市交易面积67.6万㎡，交易额17.9亿元，交易面积较上年下降近40%，开发量下降10%，到20xx年第一季度，更是跌到了低谷，下降了63.1%。7县区20xx年第一季度较去年第四季度下降了61%，到了第二、三季度强势反弹，7县区分别比上季度增长了54.8%、56.3%，促成今年二、三季度榆林房地产市场快速回暖主要源自两大动力：一是去年一度低迷的楼市积压了的购房需求在今年上半年集中释放;二是救市政策效果显现。上半年为防范通货紧缩，保持经济增长，稳定宏观经济形势，国家出台了不少扶持政策，增强了消费者的购房积极性。同时，相对宽松的信贷政策明显促进了房地产商的开发热情，进而引燃了20xx年三季度楼市的大爆发。同时，银行信贷支持也是助推房价快速回升的主要原因之一。截止6月末，全市金融机构各项存款余额已达1092亿元，居全省第二，较年初增加206亿元，较年初增加137亿元，增长29.35%，同比多增76亿元，增量已相当于20xx年全年的181.75%，增幅分别高于全国、全省4.93个和1.35个百分点。6月末，全市金融机构个人消费贷款余额为67亿元，较年初新增4亿元，其中，6月当月个人中长期消费贷款新增4.15亿元。金融机构为积极配合

国家启动和鼓励消费各项政策措施的贯彻落实，创新金融服务品种，增加了对居民消费的信贷投入，有力地推动了榆林房地产市场较快回暖。

2、区域发展不平衡，南北差异较大。由于我市经济南北差异较大，作为支柱产业之一的房产业也存在明显的不平衡性。目前我市仅有榆、神、府、定、靖、横等北部6县区有规模较大的房产市场，绥、米、子等南部

6县区房产市场正处于起步发展阶段。同时，房价也存在较大差异。如作为全国百强县之一的神木县20xx年-20xx年全县共建成商品房面积60万㎡，房价高峰时一些地理位置优越的房价达到5400元以上，南部县区的房价则普遍较低，基本和我市的人均收入水平相一致。

3、投资型购房减少，消费者趋于理性。20xx年以来，受诸多因素的影响，特别是房价的过快增长，导致很大一部分购房者把购房作为一个投资项目，助推了房价的强势上涨。但从20xx年第三季度以来，受金融危机影响，榆林的房地产市场出现了持续低迷，投资型购房客户明显减少，一些潜在的购房者也在持币观望。一部分经济基础好且在榆林房产投资中受益的人则到西安、北京等周边的一线、二线城市购房。消费者购房逐步趋于理性，房地产市场更是一种刚性需求在推动，泡沫成份在逐步减少，榆林的房地产市场正在逐步走向规范，走向成熟。

4、土地价格大幅上升，土地开发成本提高。土地供应和土地储备是房地产企业进行房产开发的前提和先决条件。榆林城区国有建设用地使用权招拍挂工作从20xx年起实施，随着土地管理政策的严格化及供地方式的规范化，土地使用权供应方式逐步走上规范化轨道，土地使用权供应也将由经营性用地招标挂逐步完善到工业用地的招拍挂，工业用地出让最低价和土地使用权的有偿使用制度，土地价格随着榆林经济的快速发展而水涨船高。房地产企业对土地需求比较旺盛，其土地价格逐步抬高，开发成本大幅上升(见表4)：

20xx年以前，榆林城区土地价格亩均价为57.43万元，而20xx—20xx每亩均价为207.4万元，20xx年亩均价94.1万元，基本与20xx年以前持平，土地价格的变化正与榆林城区的房价基本吻合。据调查，20xx年上半年榆林城区房地产企业未参与土地竞拍活动，现在建和销售的商品房，是以前的储备土地。20xx年金融危机以来，房地产企业均未冒然购地，他们对这场金融危机的影响程度、持续时间、宏观调控政策变化、房价走势等不确定因素难以作出准确科学判断，土地购买热情不高，对土地价格的心理预期不是很乐观，导致土地需求锐减，土地价格明显回落。同时土地购置费用上涨，土地开发成本大幅提高。榆林市房地产开发企业的土地购置费用，从20xx到20xx年呈现先高后低的趋势，从高速增长到大幅回落。20xx年至20xx年，榆林市房地产市场持续火爆，土地购置费用快速增长，增速达到1.7倍;之后受市场影响，房地产投资热情减弱，使得20xx年至20xx年土地购置费用有较大幅度下降，同比下降41%。依据榆林市商品房屋销售额和销售面积计算出来的平均销售价格(现价)，从20xx年的2024元/㎡上升到20xx年的2394元/㎡，上涨了344元/㎡，涨幅达17%。从宏观政策调控的层面上来看，土地严控、银根紧缩、所得税预征都对开发商造成一定的压力。总体来讲当前支撑房价上涨有三大因素：一是随着居民生活质量的不断提升，居民住房以旧换新、以小换大，住房的更新换代成为时尚。与此同时，20xx年股市持续低迷，存款利率较低，房地产市场恰恰成为投资者保值增值的重要渠道之一。因此，经济发展与消费增长是支撑房价增长的重要因素。二是从房地产企业的角度上看，随着近几年以来的土地储备和“招(标)、拍(卖)、挂(牌)”制度的实施，增加了土地出让的透明度，增大了土地获取价格，从而直接推动了房地产成本的上涨。三是受拆迁成本加大、建筑材料价格上涨和工人工资水平上升等因素的影响，增加了房地产投资成本。消费需求的改变使商品房的配套设施建设不断完善，也增加了商品房建设成本，促涨了房价。土地开发投资是房地产开发的前期准备，是将“生地”变为“熟地”资金的投入，进行土地平整等“七通一平”的过程。从20xx年—20xx年，每平方米土地开发成本由263元上升到794元，增加了531元。

5、房地产资金来源借贷比重增加，自筹资金比重减少。20xx年榆林市房地产开发企业的本年度资金来源中，国内贷款占到17%，到20xx年上升到33%;企业自筹和其他资金来源的比重分别由51%、32%下降到20xx年的42%和25%。在省内其他地区房地产公司贷款大幅减少的情况下，我市房地产资金来源中的国内贷款稳中有升，也是我市支持房地产市场良性发展政策的具体体现。20xx年国内贷款达到48%，企业自筹和其他资金来源分别占到27%、25%

企业自筹资金和以定金及预收款为主的其他资金来源下降，反映了房地产投资者和大多购房者处于观望状态，人心的稳定及市场信心的重建都需要时间，目前房屋销售仍处于调整期。

面对金融危机的严重影响，市委、市政府审时度势，沉着应对，制定了有针对性的政策和措施，对全市工业经济运行实施政府干预，在有效地遏制了工业经济持续下滑的势头，加之中省宏观政策的相继出台和“保稳定、保民生、保发展”目标的实施，榆林的房产企业逐步走出低谷，从第二季度开始，榆林的房地产受国家调控政策的推动，投资者信心显著增强，销售额明显增加，房地产业可以说率先从金融危机的阴影中走了出来，对榆林经济的平稳快速发展起到了积极的促进作用。

三、我市房地产业在国民经济中的支柱地位和作用

1、房地产业对经济增长的贡献。1998年废除福利分房、实行住房商品化改革以来，我市房地产业进入持续稳定发展期，对经济增长的贡献不断增大。从1998年到20xx年，房地产行业年均增长24%，高于国民生产总值的增长速度。1998年到20xx年，扣除土地购置费后的房地产开发投资对gdp增长的直接贡献率从不到1%上升到2.5%。由房地产开发投资到引致的相关产业经济增加值，可视为对经济增长的间接贡献率，1998年到20xx年榆林市房地产业开发投资对gdp增长的间接贡献率从3%上升到10%。

2、房地产对投资增长的贡献。对经济增长贡献40%是城镇固定资产投资，房地产开发投资对固定资产投资总额贡献比重很大：

3、房地产业对消费增长的贡献。20xx年以来房地产销售额4年平均占全社会消费品零售总额的8.41%，是占消费份额最大的行业。在全球金融危机仍未见底、经济未完全复苏的情况下，扩大内需成为中国经济增长的主要推动力，扩大房地产的投资和住宅销售是扩大内需不可替代的重要选择(见表7)：

4、房地产业对财政收入的贡献。20xx年—20xx年房地产税收呈平衡增长态势，净增加1976万元，房地产市场销售活跃。20xx年房地产税收7116万元，较上年同期减少2742万元。20xx年1—10月份，房地产营业税入库9877万元，较去年同期6024万元增长的63.96%。20xx年1—10月份，房地产税收总额6256万元，较去年5349万元同比增长16.96%。

此外，房地产业对就业增长、相关产业的拉动等作用也非常明显。

从表8可以看出，20xx年全市房地产税收占税收总收入的2.87%，房地产税收对全市地方税收贡献较大，20xx年房地产税收收入占税收总收入的2.53%，所占比例略有下降。但实际上，与同期相比，净增加了198万元，仍处于上升趋势。进入20xx年，受房地产市场下滑的影响，房地产税收全年完成7116万元，占税收总收入的1.18%，较上年同期减少2742万元，所占份额下降了1.35个百分点，下滑幅度较大。20xx年1—10月份，房地产行业税收完成6256万元，同比增长16.96%，占税收总收入的1.21%。

四、对规范我市房地产的几点建议

促进房地产业持续健康发展的政策有四大特征：政策方向对、政策配套性强、政策目标符合经济发展需要、政策作用符合市场改革方向。榆林房地产业近年来的迅猛发展，对于推动榆林经济快速发展，促进区域中心城市建设发挥了重要作用。

为了加快榆林房地产的健康有序发展，应加强以下几个方面的工作：

1、政府要加强对房地产业的调控和监管。房地产业的大起大落对国民经济的消极作用非常明显。所以强化政府在房地产业中的政府职责，对于促进房地产业具有重要意义。

一是要稳定房价，防止房价的大起大落。要在综合运用政府宏观调控手段的基础上，把房价控制在一个合理的、普遍都能接受的水平上，要与我们的经济发展水平相适应，与人民群众的收入水平相一致，保持房地产市场的健康平稳发展。要通过建设经济适用住房等保障性住房来平衡房价，在经济适用住房的建设过程中，既要把握规划建设时机，确保经济适用住房建设真正起到抑制房价作用;又要科学、合理地控制投放数量;既要满足城市低收入价层的住房需求，使他们“住有所居”，享受社会进步和经济发展的成果，又要尊重市场规律，不宜过分扩大保障范围，对房地产市场造成较大影响，破坏市场发展规律。同时要对低收入人群进行深入调研，摸清底子，科学合理供给，引导房价涨幅在一个合理可控的范围内。

二是定时发布房地产有关信息制度。要建立准确、真实的房地产统计信息渠道，用准确的信息数据为市委、市政府科学决策和房产企业的健康发展提供依据。要对榆林的房地产市场进行深入调查研究，通过统计分析，科学掌握购房需求信息，对购房的数量、户型、面积、位置、价格等相关统计信息进行定期发布，防止盲目建设，减少社会资源的浪费，有效解决供需矛盾，为房地产业的健康发展提供一个权威、科学的获取信息的平台。

三是加强对房地产企业的监管。目前，全市共有房地产开发企业129个，其中具有二级资质的开发企业12个，三级资质开发企业31个，四级资质开发企业73个，暂定资质开发企业13个，有项目的房地产开发企业仅占总房地产开发企业的三成左右，且房地产企业良莠不齐、鱼龙混杂。一方面难以形成自己的品牌，提高企业的核心竞争力;另一方面企业太多也造成了监管上的难度和压力。因此，政府要重点支持一些诚信守法好、经济实力强、技术水平高、市场认可度高、经营效益好的房地产企业，通过资源整合、优势互补、强强联合，使他们的企业做大做强，培养造就几个全省、全国的品牌房地产企业，让他们充分发挥在城市建设和城乡一体化建设中的作用。同时对那些经营管理差、技术水平低、有名无实且经营业绩差的小企业，逐步退出房地产市场或进行转产、资产整合，根据自身的技术和优势，另辟生存发展空间。

四是要进一步规范房地产市场开发秩序。要严格依法查处“小产权房”违法用地、违法建筑行为。“小产权房”实质是违法建筑，违反土地管理法律、违反城乡规划和建设管理的法律，违反相关政策的违规房产。在国家未出台“小产权房”处理有关政策之前，对已建成并使用的要进行详细登记备案，对正在建设或准备建设的要坚决予以纠正和取缔，以维护正常的房地产开发秩序。

2、加强土地管理，确保房地产业的土地供需平衡。国土资源部今年上半年为回应广大网民对房价过快上涨的质疑，调查了全国有代表性的620个房地产开发项目，选取了东部、中部、西部不同的类型，620个案例中，销售房价最高的为45000元/㎡，最低为1130元/㎡，地价占房价最低例为5.3%，最高为58.6%。620个案例地价占房价比例平均为23.2%，356个项目比例在15%-30%之间，其中比例在30%以下的约占总数的78%。土地价格在房价中占有重要比例。因此，一定要加强土地监管，确保土地供需平衡，以抑制房价不合理上涨。一是加大政府宏观调控力度，高度垄断土地一级市场，提高土地统征、储备和管理的能力，搞活土地二级、三级市场。依法打击非法炒买炒卖土地行为，盘活已出让土地，促使存量土地加快开发挖掘闲置土地的潜力。对闲置土地要按照中央有关文件和法律精神，严格按规定收取闲置费，闲置满两年以上的土地要无偿收回，打击奸商囤积土地谋取暴利的行为。二是规范土地市场，加大对划拨用地的监管力度。对因企业破产改制、单位拆迁改造等，对原划拨进行开发的，必须按原土地用途开发;如果要改变用途为经营性用地的，必须由政府收购储备，进行招拍挂出让;对以其他方式变相进行经营性开发的，必须严肃查除，坚决制止此类问题的发生。三是在土地交易过程中实行严格的税费征收政策，防止炒买炒卖土地行为。四是做好征地计划。根据市场需求及时供地，从而稳定地价。五是压缩个人住房贷款，提高房地产公司银行贷款的门槛，从而预防房地产投资过热。六是信息要透明、公开。政府要及时公开土地供应信息、土地闲置空置信息、政府储备土地信息、房地产销售信息、房屋租赁信息及房地产开发商的利润情况等信息。七是加强房地产中介服务机构的监督管理。严格房地产抵押登记审批，对评估失真的抵押贷款不予审批登记。七是做好宣传工作。降低社会的心理预期，通过金融、税收等手段，有效抑制投资需求和超前需求。

3、开发理念要不断提高，进一步增强房产企业的市场竞争力。首先开发理念要与榆林发展同步。榆林城市发展的相对滞后性，使其暂时无法与同类发达城市的开发理念直接接轨。鄂尔多斯市现在人均gdp是1万多美元，超过北京、上海，创造了中国的奇迹。鄂尔多斯市除了能源的推动外，以房地产业为代表的第三产业的强势增长也功不可没。据统计，鄂尔多斯市房地产业占gdp的比重为40%多，远高于榆林房地产业18.7%的比重。未来要使榆林房地产飞速发展，必须首先加快城市发展，让先进的开发城市理念进入榆林，带动榆林房地产更好地发展。榆林房地产开发必须顺应未来发展的总趋势，走整体性、规模化发展之路。其中，政府必须强化其总体规划功能，否则必然导致开发水平参差不齐。随着房地产业的蓬勃发展，最终整个产业必然朝着品牌化的道路发展，其中尤其体现在品牌的竞争力和营销能力上。随着房市的日益成熟，消费者也是日益理性化，尤其是房地产业本身的特点，决定着消费者必然倾向于投资那些愿意为消费者长远利益负责的开发商。所以，要想获得消费者的青睐，必须重视品牌在营销中的重要性。随着市民对房地产开发品质要求的提高，房地产企业必须建立服务至上的理念：一方面在深入了解消费者需求的基础上，对地段、交通、规模、配套、价格、环境、户型以及今后的物业管理这些都要精心考虑。另一方面也要完善今后服务意识，做到“以产品为中心”向“以消费者为中心”转变，进行细致准确的产品定位，并采取多种销售手段，把目光转向售前、售中、售后各个阶段，努力提高服务质量，从而提高产品附加值的创新。

4、公开税费项目，规范税费征管行为。据有关统计数据显示，土地出让金、税费三项合计流向政府的收入占房地产开发企业总支出的59.42%。据不完全统计，我市共向房地产企业征收的税费共50余项:

其中一些项目的收取比例弹性较大，这就给某些政府权力部门提供了权力寻租的机会，增大了腐败的可能性，同时也减少了财政收入，加重了企业负担，损害了政府形象。因此，政府要组成清查组，对所有税费项目进行一次清理整顿，对国家、省上明令规定缴纳的税费项目予以保留;对一些地方性或与国家法律、法规、规定相悖的要予以取缔，废除一些不合理的收费项目，减免一些收费项目，以减轻开发商负担，增大房地产企业的投资动力。

5、加强城市配套建设，提高城镇居民收入，不断提高居民的居住水平。城市配套设施建设，对于推动房地产企业的发展具有重要作用，随着人们的生活节奏的不断加快，对追求生活品质的要求逐步提高，消费者对于住房的社区配套设施的要求也越来越高。如作为消费群体中具有代表性的公务员群体也位列其中，对住房配套问题给序了相当大的关注，买房的同时更加注重了对生活品质的追求。榆林开发区作为区域中心城市建设的重点之一，近年来发展日新月异，但诸如中小学、蔬菜市场、金融等配套设施未能及时跟进，在一定程度上抑制了一部分人买房的积极性。随着市委办公小区等一部分党政机关办公大楼的相继投入使用，必将对榆林房地产市场产生积极而深远的影响。城镇居民收入的增加是购房置业的不竭动力和源泉。因此要想方设法增加居民收入，不断改善生活质量，提高生活品质。要按照科学发展观的要求，不断增加广大居民的收入，让他们共享改革开放和榆林经济快速发展的成果，不断提高和改善居住的环境和居住条件。

6、进一步放活二手房交易市场。目前，我市的二手房交易市场还处于初级阶段，规章制度、人员配备、交易场所等还不健全，交易量小，且很不规范，这对于房地产业的发展有重要影响。健康有序的房地产业离不开二手房交易市场的活跃和繁荣。因此，要加强二手房交易市场的建立、工作机构的设立和人员的配备，建立健全完善的规章制度。同时要减免部分税费，以吸引广大居民加入到这一市场上来，不断完善和繁荣这一市场，以推动榆林房地产业的健康有序发展。

总之，我们要通过不懈的努力，使我市的房地产业发展的政策方向对、政策目标准、政策力度大、政策配套完善、政策落实到位。要进一步完善房地产开发市场，积极引导房产业向规模化、集约化、品牌化方向发展，为城乡一体化建设和区域中心城市建设做出积极的贡献。

看过市场调研总结范文的人还看了：

1.市场调研工作报告范文20xx

2.市场调研报告范文大全

3.市场调查报告优秀范文

4.关于市场调查报告范文【精选】

5.20xx年市场调查报告格式范文

6.市场调查报告(范文)

7.市场调研报告格式范文

8.关于超市市场调查报告范文

**20\_年市场专员实习日记范本二**

尊敬的领导:

我带着复杂的心情写这封辞职申请书，由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，成为了市场助理。并且在短短的几周时间获得了许多的机遇和挑战。经过这几周在公司从事市场的工作，使我在美容行业领域学到了很多知识、积累了一定的经验，对此我深怀感激!

公司无论工作环境、团队、压力，甚至个人喜好，我都很满意。但因为某些个人的理由，我不得不向公司提出申请，并希望能与今年4月6日正式离职。感谢您给我提供了一个展示自己才华的舞台，感谢您给了我一个能与一群出色员工一起工作的机会，感谢您在我们共同工作的这段时间给予我的支持与鼓励! 对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**20\_年市场专员实习日记范本三**

1马赛克(mosaic)又称锦砖，分为陶瓷锦砖，玻璃锦砖。 陶瓷锦砖边长不大于50mm，用牛皮纸粘贴成300mm见方的纸皮砖，多用于墙面和地面;

玻璃锦砖形状为正方形，边长有20mm、25mm，厚度有4mm、4.2mm，;用牛皮纸粘贴成300mm见方的纸皮砖。

马赛克分品牌的不同所报的价位都不太一样，现罗列部分市场目前比较好的马赛克产品：

高帝米拉马赛克4mm普通混拼系列，材质为玻璃，报价大约在120元/平方米，马赛克8mm普通混拼系列大约110元/平方米和300元/平方米，马赛克大理石混拼系列大约350元/平方米，高价位的拼花系列达到了1200元/平方米的价位

更有奢华系列诺贝尔系列，诺贝尔马赛克炫彩系列w12106为8元/片，w18102为18元/片，经典系列w45129ys为28元/片，w45138l为29元/片，更有炫彩系列30802/30803/30806达到了476元/片。

2、地板：实木地板、实木复合地板、强化复合地板、竹地板、软木地板、地热采暖地板、塑胶地板、防静电地板、竹木复合地板。

①圣象py9中国创意系列 py9114强化木地板

参考价格： 145元

材质：栎木

甲醛释放量：0.3mg/l

扣型：锁扣

含水率：6.2%

表面耐磨性能：9000转 表面装饰层未出现破损点

规格(mm)：8088\*125.7\*(11+2)

② 9173强化木地板

参考价格：185元

材质：橡木

甲醛释放量：0.3mg/l

扣型：锁扣

含水率：6.2%

表面耐磨性能：9000转 表面装饰层未出现破损点

规格(mm)：1285\*135\*11

③圣象ph8甲板系列 ph8117强化木地板

参考价格：258元

材质：苹果木

甲醛释放量：0.3mg/l

扣型：锁扣

含水率：6.2%

表面耐磨性能：9000转 表面装饰层未出现破损点

规格(mm)：1286\*196\*8

3、面砖：是用难熔粘土压制成型后焙烧而成。通常做成矩形，尺寸有100×100×10mm和150×150×10mm等。它具有质地坚实、强度高、吸水率低(小于4%)等特点。一般为浅黄色，用作外墙饰面。 外墙面砖是用陶瓷面砖做成的外墙饰面。其特点是：质地密实、釉面光亮、耐磨、防水、耐腐和抗冻性好，给人以光亮晶莹、清洁大方的美感，是一种比较普遍应用的外墙贴面装饰。

**20\_年市场专员实习日记范本四**

纸上谈来终觉浅，所有的理论与实践都是相辅相成的。下面是由小编为大家整理的“市场营销实训报告”，仅供参考，欢迎大家阅读。

经过学校的安排，我到一家公司销售部门工作，成为一名销售助理。实习的目的在于吸取教训，提高自我，以至于为以后的正式工作打下基础。

一、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

二、实习地点

xx县xx有限公司

三、实习岗位

销售助理

四、实习岗位的资料

（1）负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作；

（2）负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情景的质询；

（3）负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策供给参考；

（4）协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；

在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理；

（5）负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理；

（6）协助部长做好部内内务、各种部内会议的记录等工作。完成营销部部长临时交办的其他任务。

五、实习的主要过程

我实习的公司是县开发区的一家以xx为主的企业，以产品直接销售的，主要的服务对象是xx的工厂。我们厂是生产基本的原件，整个厂大概是x百人。

而作为一名大x学生，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不一样于学校里，转变成了正式的上班族。

我的主要实习的资料是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、理解日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；

在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。可是除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。

刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮忙，让我在实际操作中掌握了很多东西，遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的提高。

这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的职责心和团体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了客户到公司来没有好好的抓住，这是我的失误，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的长不是很大的一个工厂，可是内部的人都是十分好的。真的很像是一家人。

六、实习的收获与体会

将近x个月的实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我明白了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种本事，生存的本事需要具备必须的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的资料，多学习别人的艺术语言，和办事方法。

除努力工作具有职责心外，要善于经常做工作总结。每一天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自我新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。经过我们自我的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

实习也是对自我的本事考验或是一次展示自我工作本事的机会，在工作中让自我学习的知识，不断充实自我。我觉得这次实习收获是丰富的。所以，认真地履行实习要求，努力完成实习，利于我们预先观察日后工作中的主要资料、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的本事，把专业知识和技能转变成工作本事和实际经验。

经过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时时所学习的基础知识，衡量了个人的本事和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅仅从个人本事，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；

实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习时间

20xx年x月底至20xx年x月

二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是xxx有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共x名。主要销售xxx。主要产品分为xxx普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨！总公司为xxx网络技术有限公司。经xxx网络技术有限公司授权有xx，xx，xxx等各个分公司。

三、实习资料

我实习的岗位是网络销售员，工作资料是销售xxx公司xx产品，其次还有xx的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

（一）参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；

各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；

学习员工手册培养良好的员工素质；

（二）进行为期xx天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自我的工作任务；

（三）学习电话营销的方法和技巧；

学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理；

学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务资料；

学会客户回访和跟单；

（四）由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务资料，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题；

学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写；

（五）进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等；

（六）与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收；

（七）与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程；

（八）与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目；

（九）与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程；

（十）学会使用企业邮箱以及企业xx系统操作；

（十二）学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

四、实习体会

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

（一）经过这次的实习，我对自我的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中应对许多很难解决的问题，经过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有必须的距离的，接下来必须根据实际的情景进一步学习相关的知识。

（二）经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自我自主思考问题的本事，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自我对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自我必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮忙，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

（三）经过实习的实际工作实践，自我将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

（四）在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自我的技能。酒香不怕巷子深，如何经过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，可是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，并且效益一般。

（五）提高了自我的文字表达本事，动手的本事，参与交流的本事，资源的利用本事，思考总结的本事，学习的本事，耐心，踏实坚定的本事等。具体表此刻：

1、文字的表达本事：

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本本事，刚开始自我没什么经验，所以往往说得不好，可是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自我多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自我的仔细分析，慢慢地提高了自我的文字表达本事，至少此刻能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

2、动手的本事：

在实习的过程中，必须自我去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自我的动手本事，提高了自我了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

3、参与交流的本事：

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自我的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也供给了很多与他人交流的机会，慢慢自我的交流本事也提高了。

4、资源的利用本事：

自我利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自我充分利用资源的本事。

5、思考总结的本事：

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须经过别人的指点，然后自我独立思考，并总结出适合自我，更能让自我理解的方法，还要经过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，可是依靠自我的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自我思考总结的本事。

6、学习的本事、耐心：

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须坚持一向学习的心态；

对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题异常的多，并且有些很刁难，有可能是同行的人，可是自我心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

7、踏实、坚定的本事：

对于自我工作和经验的成长是艰难而漫长的，仅有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须进取地投入工作，专注于工作，可是在适当的时候还是要放松自我，锻炼一下自我的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自我的优势，学习别人的优势，补充自我的不足，要不断激励自我，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的简便，对于以后自我创业也有很大的帮忙。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自我的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自我的综合素质。其实，社会是一所的大学！

由于系领导的高度重视、实习单位的进取支持和实习师生的共同努力，20xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的提议。

一、实习基本情况

1.实习时间20xx年x月x日—20xx年x月x日，共x周。

2.实习地点实习地点xx个。在xx内x个实习点，区外x个实习点。

3.实习资料

实习资料能够概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别实习人数

（1）实习学生。20xx届x个毕业班的xxx名学生全部参加了实习；

（2）实习指导教师。共xx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。分散实习学生自我联系实习单位，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理解实习的证明书）。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xx人（31个实习点），毕业设计xx人（x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xx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，xx名学生单位实习鉴定成绩全部合格；

（2）收到学生实习报告xx份。其中毕业实习学生每人一份，共xxx份；

毕业设计每组x份，共x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x份。报告资料包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、本事、纪律情景和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自我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善意见或提议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

到达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，同学们对自我、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。实习收获主要体此刻两方面：

1.工作本事：

在实习过程中，绝大多数同学进取肯干，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。实习单位的反馈情景证明，我们的学生具有较强的适应本事，具备了必须的组织本事和沟通本事，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提议，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、较强的工作本事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。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

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。

指导教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，教师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划资料，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情景，帮忙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，掌握实习情景，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，教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。指导教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。基本到达了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

市场营销实训心得体会

市场营销实训心得体会（共9篇）

市场营销20\_大学生实习报告模板大学市场营销实训报告

关于实训的报告

市场调研实训报告

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！