# 营销顶岗实习报告600字范文

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2023-12-26

*企业发现或发掘准消费者需求，让消费者了解该产品进而购买该产品的过程，市场营销(Marketing)，又称作市场学、市场行销或行销学，下面由小编给大家分享一些关于营销顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。营销顶岗实习报告600字一一、 ...*

企业发现或发掘准消费者需求，让消费者了解该产品进而购买该产品的过程，市场营销(Marketing)，又称作市场学、市场行销或行销学，下面由小编给大家分享一些关于营销顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。

**营销顶岗实习报告600字一**

一、 实习单位概述及岗位完成情况

本单位全称：新疆百疆图网络服务有限公司，是集网站建设、网页设计、整体策划、域名注册、网络推广、网络营销、网络工程、电子商务等为一体的专业网络服务公司，提供完善的服务、设计和全面的解决方案。百疆图亦是全球最大的中文搜索引擎—百度，在新疆的总代理。自20\_\_\_\_年8月成立以来，百疆图已经成为新疆地区有影响力的网络公司，为数以万计的客户提供百度推广和网站建设等服务。本部门主要负责新疆本地旅行社的网络推广及营销。

其中的工作包括：

1、百度推广，竞价购买相关关键词，选好关键词进行百度推广，利用百度平台让消费者可以率先搜索到相关推广信息。同时也会利用多媒体推广，利用公众号、博客微博、论坛贴吧等形式，在网络上发布公司产品的相关信息，或者去论坛发表一些关于公司软文。

2、网络营销，网站上适时回答顾客咨询的相关问题，并且引导顾客完成网上下单，促成订单的完成。

3、图片处理，利用PS定时处理一些图片包括公司广告图片处理，产品图片处理。

4、网站编辑与建设，不定时上传一些产品。产品的介绍包括，上传时间，上传产品视频，产品图片，以及产品参数、价格和说明文字。

5、电话顾问，及时通过电话回答顾客的相关问题。

二、 本岗位所涉及的要求

作为一名兼网络营销销售客服等多-维一体的工作人员，要具备众多的综合素质。首先最基本的是普通话标准，口齿清晰，善于沟通。普通话是沟通的工具符号，如果不善于利用则不能发挥个人特长必须善于沟通，发现顾客心理了解顾客需求。

然后，必须具备一些技能。百度推广必须熟练掌握SEO、SEM相关知识及技巧。不断学习、分析、操作，多积累经验，要懂得如何操作博客等众多网络营销平台。作为一名销售客服，其打字速度也是一项最最基本的要求，打字速度要达到每分钟80个字以上，这样顾客的等待时间会比较少，我们的服务质量也会慢慢的上去。

最后是作为一名工作人员的素质来说的。要应变能力强，极强的学习力及接受能力，性格良好，具备良好的团队精神。耐心细致，能吃苦耐劳，有很好的团队凝聚力，激情，坚韧，充满干劲，勇于进取和挑战自我。这样才能积极的融入到一个团队当中，才能在团队工作中取得良好的沟通环境。

三、 工作中的见解

刚开始工作的时候对于工作的内容、流程还是不太熟悉，主要是通过学习和培训，认真的了解工作流程。以及相关的一些注意事项。

经过一段是时间的熟悉学习就开始了正式的工作。在做网络客服当中发现相关的软件设置不太合理，特别是使用那个商务通的软件，一有顾客来咨询，这个客服软件就会不经允许就自动弹跳出来。这样很影响对其他顾客的服务。后来通过自己对软件的设置，解决了这个问题。虽说是个小问题，但是及时解决可以为自己为他人带来极大的方便。

对于旅行社网站建设不是很到位，游客都有各自的需求，首先整个网站建设要高端一点，旅游是高消费产业，网站页面的设计过于低端，会影响消费者对旅行社的第一印象。其次要制定出更多不同层次的线路行程，目标顾客群多样化，应该分析不同年龄顾客的需求推出自己的特色行程。针对顾客的不同年龄的层次需求，来分别制定散客行程。尽量满足更多消费者需求，如果目标顾客群清晰，这样定位也会清晰，对于营销也会更有利。

四、 感想与体会

在这几个月的工作当中还是学到了许多课本上学不到的东西。通过这次实习，更多的认识到了自己的不足，人生要不断的学习才能进步。所以，永远不要放弃学习。在以后的为人处世当中，应该建立健康的生活态度，注意积累人脉，积极乐观的去完成一些事情。最重要的是，这个社会，不需要面子，里子更值钱!

**营销顶岗实习报告600字二**

市场营销专业的学生们在顶岗实习的过程中有什么样的收获呢?相关的报告到底应该要怎么编写呢?

一、实践背景

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，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，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入到社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担;而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

一般来说，大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距，学校主要专注于培养大学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解和与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

四、实践经历

今年寒假从学校回来后,我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验;第二是工作时间不长,学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘,浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败,建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等,更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道,而且还可以从中学到一些产品知识,让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

由于我的坚持不懈,我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品;我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮,时刻做到微笑服务,把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿,保持微笑,然后相互整理着装,这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9：00以前清点好自己的产品区，晚上9：00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精,追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员,其余4人,两个负责清点销售区与仓库里的牛奶,另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限,都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的,但却很充实。而且,我明显调查出众多奶制品中伊利,蒙牛的价格差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的，一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里，根据现代市场营销学的理论知识所得，我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足，我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品，我用我热情和耐心的服务态度感动着他们，于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道该如何去服务，更加努力地运用我们课本上的理论知识，比如，现代市场营销学的促销行为，这样一来，我的销售成绩越来越好，也得到了超市主管的和表扬肯定。

五、实践体会

第一、服务是关键

做为一个服务行业，顾客就是上帝的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他来受气，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

六、总结销售技巧：

第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

第二点：沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”。

第三点：热情与耐心

热情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

第四点：主动

当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问、勤学、勤做,就会有意想不到的收获。在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动,才能为自己创造良机。

总而言之,这次的社会实践让我过得很充实,收获很大,也让我认清了如今大学生就业也很困难,尤其是在校大学生更是难上加难,这就激励我要更加充实自己,锻炼自己好适应社会的需求,真真正正的成为人才,也学到了一些销售技巧,感悟到了与人交流的艺术,提升了我的综合素质.这段经历无论是在今后的学习上,还是在公司任职,更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。

**营销顶岗实习报告600字三**

我是一名学习市场营销专业的20\_\_\_\_届毕业生，在今年很有幸被啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的实习总结，希望这篇市场营销专业实习总结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

**营销顶岗实习报告600字四**

经过1年的实习，我终于明白了作为一个电话营销人员的工作要义及自身的成长。在毕业前夕，学校组织我们参加顶岗实习，从一个未毕业的女大学生到公司培训新员工再到成为公司的合同员工，感受深刻暨欲千言万语。

下面我就来简单说说我自己的工作心得，以及心态的自我调整(希望能给跟我一样从事这个职业的你，带来一些帮助，互相学习吧，不足之处，还请指教)：

电话营销是通过电话的形式去拜访陌生客户，给客户介绍我们的产品，从某种角度来说，客户一般分两类，第一类是：想做又不想做、暂时不考虑做、跟家人商量之后再做等等诸如此类，简而言之是还不确定是否接受我们的产品，但又没有一口回绝的客户，称：意向客户;第二类是：确定想做的，也就是介绍完我们的产品之后，客户询问过价格，了解办理流程之后，觉得现在就有需要的客户，我理解为：准客户。

由于我做的是业务的电话营销，我所在公司是蒙药厂紧密合作火伴。服务态度要求极严，但也让我学会自己承担责任!

对于意向客户，我要在对应的联系资料上做记录，简单备注上客户还不确定的原因，比如：我先考虑一下或者以后再说等等。这样就我们会用真诚的服务给用户介绍试用期，直到意向客户变成我们的准客户，那么我们就成功的开通一个号码。

对于准客户，我会在这个客户号码上打个勾，或者另外记录一份，备注下次再打一通电话。便于用户再接到我们服务电话就会同意开通，直到达成合作关系，我们就小成功了。

前面说到的是做为一个电话营销员应该做到的最基本的东西，也算是后话了，因为在确定是意向客户还是准客户之前，我们要先涉及到打电话给他介绍我们的产品，怎么介绍呢?遭到对方狠狠的打断或毫不犹豫的回绝你，怎么办?电话那头挂断后的嘟嘟声可能多多少少对你接下来继续打下一个电话的心情产生一些影响吧?!这是每个电话营销都必须勇敢面对的!所以随时调整好自己的心态对于我们来说尤其重要。

我会这么做：

对于以前刚上岗的我，在打电话之前，我会先熟悉公司发给我的话术，再融入自己的话述，把我要介绍的产品以最精简的语言文字记录下来，针对客户可能要问到的一些常见问题，写一份详细的应对话术，接下来就是鼓足勇气拿起话筒了。打电话时，应该知道礼貌用语，不要畏缩，沟通要充满自信，不要扭扭捏捏，这样想就对了：我是希望通过我们的产品给你提供帮助，没有逼你要钱，我地位并不比你低，你是人，我也是人，我怕什么?想说什么就说什么，就这么想，本来就是事实，没有夸张。呵呵，这是对于内向性格的人而言的自己给自己打气鼓劲儿。当然，如果你开朗，这些话简直就是废话。还想那么多，你会想，不就是打个电话嘛，很简单的事情而已!这样想就对啦，最好是这样想!那你是怎么想的呢?测测你的性格是内向还是外向，嘿嘿。

电话营销，碰钉子的事情简直就是家常便饭，所以并不奇怪。比如一天打100个电话，就会有80个以上的电话是要遭到拒绝的，或许一天有几个意向客户需要跟进，运气好或者谈判技巧较好的你或许一天可以开通好几个号码。看你自己啦。电话营销实际上就叫碰钉子，碰到没钉子的就告诉自己今天运气不错吧。尤其是做药品业务，服务态度要求极其严，所以既然从事这一行就应该在每天打电话之前告诉自己：我要碰钉子啦!!而不应该想，我要打电话啦。。。结果一天下来就会觉得轻松许多!

电话营销职业者，脑子反应要快，当你说出一句话，立马应该反应到当你说出这句话的时候，客户会怎么回复你，然后你应该以什么样的语气和词汇跟他继续下去，电话一接通，听到对方的第一句话或几句话，就可以知道他是一个什么样性格的人，说话方式就要根据他的性格做调整，用最合适的，对方最能接受的语气跟他交流。所以一定要反应快，遇到土包子就用土包子的说话方式，嗓子尽量放开大声的吼，又不能缺乏感情和亲和力，说话用语尽量直白，不要说专业术语，土包子是不会懂那些专业东西的，尽量用通俗的说话方式。因为对方是土包子，你也要变成土包子。要不就会有代沟，没办法继续沟通!同样的，遇到很有气质的和素质的，那我们就要拿出我们一贯的良好素养，用和缓的语气让对方感觉你跟他很亲切，才有继续沟通的机会!总的来说就是：不管用什么方式，不要让对方拿起电话听你说完第一句就感觉你跟他很陌生，感觉你是做推销的，这样客户就会很排斥。尽量排除对方的戒备心理，让对方感觉你是在为他着想，让他对你产生信赖感，这样就会使成单几率大大提升。这是我的见解，不知道同为电话营销的你是怎么想的。当然每个人都有自己的一套营销技巧和营销心得，不过大同小异吧!

做电话营销业务，总结了一些自己的心得体会和经验，希望能够对大家有所帮助。

第一，拨打电话之前应作好详细的充分的准备工作(包括物品，态度，资讯)。

第二，拨打电话时，大脑一定要清晰，要热情、大方、友善、真诚。

第三，不可拐弯抹角地讲一些无关事情。

第四，不管自己情绪如何，也不可对顾客不礼貌。

**营销顶岗实习报告600字五**

一.实习单位概况

1.实习单位性质：福建\_\_\_\_实业股份有限公司属私营实体。创建于20\_\_\_\_年7月，其前身福建\_\_\_\_制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2.实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8。5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店(厅，柜)

3.实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4.实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，T恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以\_\_\_\_茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5.实习单位的主要生产或业务流程：

5.1公司销售模式为自产自销。公司拥有H.K，上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

5.2专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6.实习单位的经营管理特点与利弊

6.1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

6.2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。\_\_\_\_定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

二.本次实习概况

1.培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，\_\_\_\_高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在\_\_\_\_管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等;并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对\_\_\_\_男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。 看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2.三个月的终端实习(即我的实习经历)

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店;第3个月被分在厦门禾祥店——两个差距最大的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况

①泉州店很小，店堂陈列简单，店堂货品也较少，但是处于在十字路口，地理位置十分便利，周围有中国银行，中旅，商业街等…我认为泉州店业绩辉煌和下面几点有关：1、泉州人比较讲究衣着和自身身份、地位的搭配，并且十分推崇本地品牌，本地品牌意识强烈，一般都会购买本地的品牌，充分把握住了当地消费者的消费心理，\_\_\_\_作为全国知名品牌，自然是购买者众。2、把握“客流”就是“钱流”的基本商业原则：在车水马龙，人流熙攘的热闹地带开店， 川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

②厦门店的面积是泉州店的3倍多，商品相对泉州店也要丰富许多。虽然厦门店属黄金口岸，但是在业绩上却基本处于中下游水平。因为消费的主要群体是白领阶层，普遍属于高消费群。在这种开放型城市，国际知名品牌云集，白领们大多对国内品牌不屑一顾，只会去选择世界名牌;而收入比较低的消费群体则认为\_\_\_\_是国内品牌，但是价格却偏贵，最便宜的一件衣服也要花上200多，所以大多数也不会购买;偌大的一个店，象个概念店，人流量极少，客人看见店堂里面一个人也没有，就更不会进来光顾了，加之在厦门此品牌又缺乏广告效应，没有足够的号召力去同世界品牌竞争，所以，我认为没有很好的去研究消费者的消费心理是导致厦门店的业绩很低的原因。

在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班(上午8：40到下午5点)，晚班(下午3点到晚上12)和C班(晚上7点到10点)，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后\_\_\_\_全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中......恰好是年后淡季，生意更冷淡。所以在厦门店的日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3T电话回访，做历史性消费记录;导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展VIP客户;仓管每天要作明细3本帐目，每天值日生记录MA7异动比(指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比)分析，通过对MA7异动比的分析可以看出周一至周五的MA7异动比明显地低于周末假日。在厦门店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。厦门店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。厦门店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，厦门店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。在厦门店给我印象最深刻的一件事情：我在给一名顾客导购，他要求买衬衣，我看他体形很高但是偏瘦，不适合竖条纹的衬衣，那样就更显得他体形单薄。最后我选了三种款式，一件横条纹的、另一件显得品位一点、还有一件是淡雅的感觉，颜色都很阳光、清爽。他试后都非常中意，于是跟我聊了起来，说他逛厦门很多地方，都没看中一件衣服。开始进\_\_\_\_时认为很土，也就是逛逛而已，没打算真买，结果我却给他选到了他中意的服装，让他感到很满意，本来他只打算买一件，最后买了3件衬衣，还多买了套西服，我选了一件比较年轻化有品位的咖啡色条纹套西给他。领带是搭配他买的西服互补的颜色。在导购的过程中，我发现他腿有些残疾，所以就选了宽松式的裤子，尽量弥补视觉效果;最后他夸我眼光不错，搭配的服装很合理，还让我给他身上的服装搭配提供意见，并且办理了消费金卡，最后他主动给我留了名片，居然还是3届世界残奥跳高冠军，这是实习当导购以来办的最有意义的一张金卡了。从这件卖衣服的小事中，可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“VERY GOOD!” 这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪!

三个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

A 。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。 这样， 导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

B.真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

C.和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。

D.制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

E.为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

style=\"color:#FF0000\">营销顶岗实习报告600字

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！