# 有关市场营销毕业实习报告(精)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-02-17

*有关市场营销毕业实习报告(精)一姓名：性别：男婚姻状况：未婚民族：汉户籍：广州年龄：30现所在地：上海身高：178联系电话：电子邮箱：希望岗位：工作年限：职称：无职称求职类型：全职可到职日期：随时20xx.07—20xx.04xx有限公司，...*

**有关市场营销毕业实习报告(精)一**

姓名：

性别：男

婚姻状况：

未婚

民族：汉

户籍：广州

年龄：30

现所在地：上海

身高：178

联系电话：

电子邮箱：

希望岗位：

工作年限：

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

20xx.07—20xx.04xx有限公司，担任柜员。

主要职责：

1、保全业务的受理和权限内处理

2、理赔立案和结案处理

3、受理和处理简易案件

4、接受业务员、客户关于保全业务方面的咨询，对客户的投诉进行劝说和解释

5、保全归档文件管理及移交、扫描、打印、通知、发放、回收、整理、保管和移交等，确保保全档案管理规范完整

6、宣导和培训内勤及业务员保全业务规则

7、报送及跟踪保全问题件及签报

8、根据单证管理规定，对各种有价单证进行登记、管理、保证单证使用的安全性。

毕业院校：清华大学

最高学历：本科

毕业日期：20xx-07

专业：市场营销

在校成就：主要学习市场营销及工商管理方面的基本理论和基本知识，接受市场营销方法与技巧方面的基本训练，具有分析和解决实际营销问题的基本能力。

英语水平：优秀

国语水平：优秀

粤语水平：优秀

本人性格热情开朗，待人友好，为人诚实谦虚。工作勤奋，认真负责，能吃苦耐劳，尽职尽责，有耐心。具有亲和力，平易近人，善于与人沟通。责任心强，有独立工作能力强，吃苦耐劳，有团队精神，具有良好的策划、组织、协调、管理能力，做事细心和有条理，善于独立思考、逻辑能力较强。

**有关市场营销毕业实习报告(精)二**

一、引言

作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地？

在这个机遇与挑战并存的时代，强手如林，一旦自己失去了目标，就无法抵达彼岸。一个明确的目标就如同黑夜中矗立的灯塔，引领我们走向成功。职业生涯规划是帮助柔弱个体对抗变幻莫测的世界的一种不变的工具。

我们要很好地规划自己的职业生涯，使自己以后回首不会感到后悔。

二、自我分析

1、个人的简介

我性格热情开朗，为人诚实谦虚比较内敛，但是也兼并着活泼，属于胆汁质的人群，比较平易近人，富有同情心、待人诚信，责任心强。

在工作上积极富有责任心、忍耐力比较强。在思想上，感性大于理性。对事物的分析较注重侧重于侧面，但往往却能恰到好处，思想过于丰富，天马行空。在做事放个上，有事过于墨守成规，但是做事从来不拖沓，喜欢当前事情当前做不喜欢把今天的是六道明天做，将所想落实于实践，从不打无把握之仗，所谓运筹帷幄。

此外，我还积极参加课外实践活动。加入了学校的营销协会和青年志愿者协会。在这些活动中学到了很多。周末，有空也会去做兼职，例如：促销员。

2、职业兴趣

心理学家认为，兴趣是人积极探索某种事物的认识倾向。个人不是很喜欢变动很大的工作，例如：面对面的销售工作。天马行空的思想使我更愿意做策划类的工作，也正好切合了自己的专业。注重团队合作，善于发现问题。

3、职业能力

个人适应环境的能力较强，易随着环境的变化而做出相应的调整。独立能力也在高中和大学独自求学中得到了相应的锻炼。对工作的太对从来都是从一而终，责任心很强。

4、职业价值观

对于营销销售方面并不是我特别喜欢的，反而较于喜欢策划方面的先遣工作和广告策划方面的工作。

5、胜任能力

能力优势——行动力较强，行事风风火火，注重团队精神，喜欢听取别人意见和建议追求成就与效率喜欢创造性的解决问题，注意细节与精准度，工作讲究条理与计划性，从不打无把握的仗，较严于律己。

能力劣势——只谈实际的事务，会把实情藏在心中，有事过于墨守成规，但一旦有了自己的想法或主张就会贯彻到底注。

三、职业分析

1、家庭环境分析

家庭比较简单。从小生活在农村，父母均从事农业劳动，使我更加奋发前进。家庭比较和睦、温馨，他们都希望我往上走继续深造学习对我寄予了很深的期望。

2、学校环境分析

就读于安徽职业技术学院，师资力量雄厚，是国家级示范高职高专类院校。学校比较注重学生的实际操作能力。

我们的营销与策划专业是我们学校比较活跃的专业，实训活动较丰富刘我们的专业知识得以实践提高我们的动手能力。老师们都很可爱，专业知识很强，使我受益匪浅。

3、社会环境分析：

1.中国经济的快速增长，真正融入wto后，更深更广的与世界接轨。

2.人才竞争激烈，以后的企业更需要具有先进理念的t字形人才，以后企业更多的是要关注世界的变化，把握世界的脉搏。

3.我国现在大学毕业生渐渐增多，而且需求量渐饱和，而且技能性人员仍有缺乏，竞争时代，实力为先，然而金融危机的冲击导致就业环境不佳。

4、职业环境分析

市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军！有关统计数据推测：“销售类职位依然是需求量最大的”。近乎所有高校基本上都设置了营销类的专业，导致人才供给连年增加不断。以总体角度分析具备良好沟通技巧和心态平的年轻人就业形势将一直被看好。人才市场上随着一步步趋向于规范化、完善化的规国内市场的，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

四、职业定位

1、职业目标

在外企或国企为一名营销策划精英。

2、职业的发展路径

从最底层销售做起——到营策主管——营销策划精英

五、计划实施方案

1、步入社会初期：20xx-20\_年在校期间，强化学习营销知识，考取有关营销证书和英语证书，抓住可利用的机会锻炼自己的知识应用能力和执行能力。实习期间，积极向前辈们学习，注重细节不断提高自己交际能力和口才，积累社会经验。

2、立足社会：20xx-20\_年一边工作一边利用业余时间勤奋学习，吸取不同领域知识，进而继续深造。建立良好的交际圈，对于自己认为可以交往的人要保持联系；锻炼自己的创新能力，勇于探索多问自己几个为什么；有想法大胆说出来，听取别人的意见及建议；积极参加更多有益的培训活动。

3、长期计划（20xx)通过前几年的学习和工作经验的积累，深造考取工商管理mba提升自己的学历水准，用以博取更多好的晋升机会。

六、评估调整

职业目标评估：拥有自己的策划团队，成为高层次的营销策划师。也许道路比较艰难，如果遇到很大的弯路，我会选择做和这个目标相似的工作坚持不懈，走自己的房展道路。

职业路径评估：总体大的方向不会改变，条件允许，会选择更好的工作岗位，学习其他方面的知识充实并巩固自己的专业知识。

实施策略评估：实施策略可据现实条件适时调整，但总体上“就业—升本—择业—创业”的总策略不会改变。

结束语

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位。但现实毕竟是多变的所以在不同的时期、不同的环境中，我们都要对自己的规划进行适时的调整。这一份职业规划，虽然不能决定我的命运，但却不仅让我更清楚地看到自己，更为我照亮了前方的航程，给了我前进的动力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。并会坚持持续下去每年做一次自我评估、月月做自我检查、天天做总结。按照实际情况作出一些更好的调整来适应日新月异的社会变化。计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。

然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。

其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位，这样就可以使自己保持平稳和正常的心态，按照目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。当然，计划虽好，最重要的还是在于其具体的实践和所取得的成效。

然而，现实是未知多变的，定出的计划随时都会遭遇问题，这就要求我们有清醒的头脑，客观的分析和全面的认知。每个人都有自己的理想信念，抱负和追求，每个人都渴望成功，但在此过程中我们必须坚持信念，必须持之以恒，必须脚踏实地！

**有关市场营销毕业实习报告(精)三**

学院：管理学院

班级：应用营销xxx班

学号：30908xxxx

姓名：xxx

指导老师：xxx

实习地点：xx漓泉啤酒厂、xx橡胶机械厂、xx微笑堂商厦、xx沃尔玛超市等

实习时间：20xx年6月28日—20xx年7月2日

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节，市场营销认识实习报告。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观xx漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自已去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了xx微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了xx橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了xx沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

6月28日，我们实习的第一站是xx漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒（xx漓泉）股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒（xx漓泉）股份有限公司于20xx年7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身xx漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至20xx年7月，燕京漓泉公司xx本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

在公司接待员的带领下，我们按“接待厅—展示厅—生产部总控室—糖化车间—发酵车间—灌装车间—返回接待厅”的路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着“以情做人，以诚做事，以信经商”12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

加盟燕京后的八年时间里，公司领导班子团结带领全体员工，秉承“以情做人，以诚做事，以信经商”的经营理念，以“六个创新、四个做强”为指导思想，努力拓宽经营思路，积极寻求管理创新，燕京漓泉成为燕京啤酒集团下属外埠公司的标杆企业。同时，公司坚持采用“燕京+漓泉”的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为xx市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业；品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证；成为xx市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业；连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32.09亿元。

**有关市场营销毕业实习报告(精)四**

20xx年9月份又是崭新的一学期，在20xx年里，市场营销协会有这着更好的工作计划和更好的协会管理规划。这一年，市场营销协会在经过一年的磨练中，总结上一学年的经验，吸取上一年的教训，相信市场营销协会也更加成熟和完善起来，其工作也会更加出色!

协会不仅是一个仅仅在活动中才能学到知识的平台，还是一个有着专业性质极高的交流平台。专业知识讲座能促进会员对专业知识技能的正确认识。作为一个专业性质的协会，本协会认为开展一次好的专业知识讲座是必不可少的。

希望会员通过讲座后能对自己的专业有一个好的认识，为自己今后专业的学习提供好的方法和渠道为今后走入社会做好积极的准备。

2、市场调查

作为一个专业性质的协会开展一次与协会专业性质相关的活动是必不可少的。一次好的市场调查的活动既能利于会员对专业的实践的能力的提高，又能更好的发挥本协会的优势。

一次市场调查能更好地融合实践与理论的结合，也能让会员了解市场调查对一件产品上市是一件必不可少的事情。同时也是会员社交技能提高的一种好的方法。通过本次的活动希望会员之间的彼此认识和交流能更进一层。

3、协会转交 上学年活动总结表彰大会(12月份)

协会一年一次的换届是必不可少的，一个协会能培养出很多有能力的会员。这些会员也将是下一届协会的管理人，只有这样一届一届的延续下去协会才会有不断发展不断向更好的一级的方向。

既然有了换届，那么一次学年的活动总结与表彰大会是有必要实行的。每一次的活动都会有表现优秀的会员，那么协会就要来表彰他们为协会所付出的，来鼓励他们自己得到的。活动的总结能更好的吸收经验，为今后活动的开展做好铺垫。

一次户外的活动更能体现一个团体凝聚力，与会员之间的友谊与互帮。户外活动是大家都喜爱的活动，作为一次野炊活动能够参与的积极性事不可容说的。只有一次好的活动的开端才能为今后活动的开展做好起步，也能增加会员参加活动的积极性。这样一个协会的开展才会更顺利。

**有关市场营销毕业实习报告(精)五**

一年一度的高考已经来临，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于7月20号前发布第一批重点本科录取通知单，很多家长非常关注高考重视高考。针对这一社会热点，如何抓住“高考经济”，并借此提升酒店经营效益，经营策划部特联合餐饮部推出升学宴策划方案。

金榜题名时明珠谢恩情

7月20日—8月30日

xx寨大酒店

被国家或省级正规院校录取(含本科和专科)、家在市区且经济条件比较好的考生家长

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益;

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣耀感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，限度的满足客人的心理需求和情感需求。

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。

为了限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

1、17：30—17：50：宴会厅播放喜庆乐曲及歌曲，供宾客聆听。

2、17：50：喜宴正式开始，考生(男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

3、17：55—12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

4、18：05—18：10：考生发表荣誉宝座感言，播放背景音乐《掌声响起来》。

5、18：10—18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持!

6、18：15—18：20：烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

7、18：20—12：25：家长开怀感言：邀请考生父母上台发表骄傲感言，与此同时播放背景音乐《明天会更好》。

8、18：30开始午宴。

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚(19：00—0：00)给其举办同学欢庆party，包厢大小视当天生意预定情况而定，party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7。5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

1、望子成龙宴(388元/席)

2、金榜题名宴(468元/席)

3、平步青云宴(568元/席)

4、前程似锦宴(668元/席)

5、鹏程万里宴(888元/席)

6、飞黄腾达宴(1280元/席)

注：

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1)、免费赠送签到簿1本。

2)、免费提供宴会摄像、拍照(酒店仅提供电子版，刻碟及冲洗照片由客人自己自费负责)。

3)、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party，最终费用一律打八折。

4)、免费提供服装和化妆。

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

b、凡在酒店店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上;

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c、凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上。

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d、凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上。

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送)，或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送;且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销);考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送;且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，报销金额为500元，超出部分由考生自理);或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价;5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅;内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名;同时考上十大的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

**有关市场营销毕业实习报告(精)六**

一、市场分析：在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

二、推销对象分析：

推销对象 ：西北工业大学20\_\_级本科新生

对象总人数 ：预计本科新生在3600人左右

对象需求分析：(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。(2)在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。(3)现在英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇量。寻找一份有效地能帮助自己扩大词汇量并提高自己英语整体能力的资料是许多刚进校的学生想知道的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

三、推销市场实地与人员:

(1)推销市场实地分析：西北工业大学地域广阔，宿舍分布较为集中。(2)推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势!(3)鉴于对市场实地的分析，估计总共需要40人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要5人。

四、宣传与推销：

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人!

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意!

前期准备：

(1)人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

(2)人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

五、推销准备工作：

(1)提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2)协调组织成员，鼓舞士气!

六、宣传推销阶段：

(1)定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。(2)宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

(3)抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

七、营销策略：重在抓住推销对象的心理。

(1)首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离，言语中透露大学英语学习的重要性：作为我校的大一新生，进校后会有一个英语分班考试，这将决定他们在那个级别的班里学英语。讲清楚分班考试的重要性，快班的同学的英语老师较好，有利于他们的英语成绩的提升，更早的参加英语四级考试。而且很多同学来校时没带任何与英语有关的书或资料，买了这份杂志可以为考试做些准备，找回英语的感觉，同样可以受用于以后大学英语课程及英语四级的学习。

(2)推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

(3)如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

八、营销计划进行阶段

(1)每天从各队长处收集整理最新征订情况。

(2)每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。

(3)每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力!

九、后期杂志的发送：

(1)基于前面对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。因此会在校园各个新生宿舍选取个别人作为发送员，对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

(2)鉴于其它杂志和报纸在发送方面存在的漏洞，给新生客户造成了很不好的印象，有人甚至提出退款，所以后期的发送服务一定要及时、周到，据此建立读者反馈机制：根据各个宿舍区征杂志订的人数安排该区域内发送员(一个发送员负责一个宿舍楼);另外发送员也要受到新生客户的监督，客户对杂志发送方面的问题，如发送不及时、错发、漏发等问题均可向校园主管反映，由校园主管处理解决，通过这些来间接地监督和考核业务员的业绩。

(3)为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满!

十、售后调研

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和

**有关市场营销毕业实习报告(精)七**

实习给了我很深的体会，明白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。

我是一名学习市场营销专业的20\_\_届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了\_\_金星啤酒销售总公司；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。

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20\_\_年啤酒大战，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金星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，经过较量我们金星买断了大部分饭店，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——\_\_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。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训周。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，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

**有关市场营销毕业实习报告(精)八**

一、市场分析：在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在超多进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

二、推销对象分析：

推销对象：西北工业大学20xx级本科新生

对象总人数：预计本科新生在3600人左右

对象需求分析：（1）对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。（2）在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。（3）此刻英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇量。寻找一份有效地能帮忙自己扩大词汇量并提高自己英语整体潜力的资料是许多刚进校的学生想明白的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

三、推销市场实地与人员：

（1）推销市场实地分析：西北工业大学地域广阔，宿舍分布较为集中。（2）推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送带给了更多的方便。同时思考到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有必须的男女比例，透过这些建立有利的地理优势！（3）鉴于对市场实地的分析，估计总共需要40人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要5人。

四、宣传与推销：

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人！

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意！

前期准备：

（1）人员招募：思考到前期推销的艰难性，我将招募比较有职责心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，个性是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要思考到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选取潜力较强的人为队长。

（2）人员培训及经验交流：作为推销团队，就就应有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握必须的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

五、推销准备工作：

（1）提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

（2）协调组织成员，鼓舞士气！

六、宣传推销阶段：

（1）定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长带给免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许能够适量地带给免费报纸。（2）宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

（3）抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和进行讲解，借助推销我们的报纸。

七、营销策略：重在抓住推销对象的心理。

（1）首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是务必的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。能够以学长或学姐的身份向他们介绍学校状况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离，言语中透露大学英语学习的重要性：作为我校的大一新生，进校后会有一个英语分班考试，这将决定他们在那个级别的班里学英语。讲清楚分班考试的重要性，快班的同学的英语老师较好，有利于他们的英语成绩的提升，更早的参加英语四级考试。而且很多同学来校时没带任何与英语有关的书或资料，买了这份杂志能够为考试做些准备，找回英语的感觉，同样能够受用于以后大学英语课程及英语四级的学习。

（2）推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

（3）如果能顺利的推销出一份杂志，必须要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题能够向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都能够找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来能够留给新生回头机会，二来能够向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

八、营销进行阶段

（1）每一天从各队长处收集整理最新征订状况。

（2）每一天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。

（3）每一天开组内会，鼓舞团队，齐心协力！

九、后期杂志的发送：

（1）基于前应对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。因此会在校园各个新生宿舍选取个别人作为发送员，对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

（2）鉴于其它杂志和报纸在发送方面存在的漏洞，给新生客户造成了很不好的印象，有人甚至提出退款，所以后期的发送服务必须要及时、周到，据此建立读者反馈机制：根据各个宿舍区征杂志订的人数安排该区域内发送员（一个发送员负责一个宿舍楼）；另外发送员也要受到新生客户的监督，客户对杂志发送方面的问题，如发送不及时、错发、漏发等问题均可向校园主管反映，由校园主管处理解决，透过这些来间接地监督和考核业务员的业绩。

（3）为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满！

十、售后调研

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改善和发展。

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！