# 网络营销实训总结及心得体会 网络营销实训总结(汇总16篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-03-22

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。网络营销实训总结及心得体会篇一说到这个网络营销啊，我真是不知道它...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**网络营销实训总结及心得体会篇一**

说到这个网络营销啊，我真是不知道它是学来干嘛，而且一开始我并不知道我有选这门课，这是多么的好笑吧!后来学习之后才知道，原来，就是营销，只是在网上营销而已!而且，网上营销并不是那么容易的，通过一学期的学习，我还是不能把它们灵活的运用学习。也只是大概的理解了，但是这一学期下来，收获也是蛮大的!比如说参加了能力秀，认识了很多志同道合的小伙伴，比如说c实习，让我了解了整个网上商店的运作是怎么样的。

自从参加了能力秀之后，我像是找着了一种寄托，我会每天上去查看一下信息，加加好友，留留言，发发观点，编辑词条，写博文发上去，这样每天都很充实，不会想着看电视，会想着该怎么去编辑观点，去书上查找我需要的东西，然后写上去，然后每天都在等着观点通过，然后找人打分分享，这是多么好玩的事情啊，虽然每次观点通过加精的ar值总是那么的低，可是却是激励我每天坚持的动力之一，虽然后来观点老是被删掉，对我来说是种打击，可我还是每天坚持，但还是被删，就让我很受伤，后来就没怎么发观点了，只是在继续写着博文发博文，虽然博文也有被删掉的时候，但会告诉你为什么，所以，我坚持下来，一点点改进!我也有加进合众网高校分站的群，我才知道，原来我们是多么的不够，那些跟我们一样的电商的学生还有些是营销之类的，他们每天都在坚持，而且他们的老师对他们也是严加管理，也是将能力秀作为期末考试的形式之一，我们大家在上面互相给各自的观点打分分享，然后交流心得，讨论该怎么完成这次的任务。这任务是怎么的难啊之类的，我觉得很好，真的是?把我们都集中在一起的感觉没有什么距离，有的只是对学习的认真与坚持!能力秀接近结束，我们都觉得不舍，但是我相信会一直有交流下去的!我们都很棒!

一开始参加实习，只是为了过初赛，并没有怎么认真的对待，后来老师说过初赛的可以报名参加复赛，刚好那时候我们都在实训周中，我就想那么多人也不一定会选到我，才15人嘛!没想到，我还是幸运中的一个，不但可以参加而且我们组还得了三等奖，这让我们很是不可思议啊!其实一开始要去培训的时候是多么的不情愿啊，可后来慢慢的也就没什么了，至少我们是一个team，所以我就让自己一定要坚持，不能拖后腿。结果证明，坚持还是有回报的，不管结果是怎么样，至少我在其中学会了团队合作，学会该怎么去做网店的推广，虽然其他的.我也有涉及，但还是不是很明白，还要再继续学习!

这门课，我们是分组学习的，我们的小组队名是梦天使，平时有什么作业的都是大家一起完成的。作为组长的我，对我的队员我很是满意，她们都让我很是省心，会积极按时完成每次的作业，不需要我太多的担心，有时还是她们提醒我要做呢!真是惭愧啊!虽然每次老师布置的作业是那么的多，可我和我的队友们都尽量的在规定时间内完成!通过这么课知道了很多，收获也蛮多的!

**网络营销实训总结及心得体会篇二**

《网络营销实训》是市场营销专业的一门专业必修课程。该实习在学生修完相关理论课之后进行。通过四周的网络营销实训实习，使学生能够掌握网络营销的基本技能，网站营销的综合技能和网络营销的专项技能，并具备基本的网络营销实战能力。

实训期间，学生要严格遵守学校的各项规章制度。为能按时按质完成实训任务，要求学生认真完成网络营销实训的各项任务，圆满完成本次网络营销实训。

实训一：在网络平台发布供求信息

1、网上交易平台的分类

2、熟悉网上交易平台的原则

3、掌握进入网上交易平台的方法

4、掌握网上交易的规则和流程

1、搜索网上交易平台，并进行分类

2、首先通过调研农产品的特性，确定登录信息内容

3、在知名网站注册，进行信息登陆。

4、发布农产品的相关信息

5、在求购页面发布求购信息

6、相互浏览所发布的信息

7、将以上步骤抓图保存，最后提交作业。

选好一种农产品，收集其详细的信息。

1、 收集有关农产品的信息资料

东北大米产地主要位于黑龙江的五常、盘锦、肇东等地， 生长周期在180天左右，为其提供了得天独厚的自然条件，阳光雨露充足，又种植在极肥沃的黑土壤中，富含丰富氮、磷、钾等多种矿物元素，极其符合稻米生长的`要求，以纯净无污染的河水或井水灌溉，独特地域优势，保证了大米独有的品质。

一：颗粒饱满,质地坚硬,色泽清白透明。

二：饭粒油亮，香味浓郁。

三：蒸煮后出饭率高，粘性较小，米质较脆。

四：有丰富的蛋白质、脂肪、维生素、矿物质等营养物质

五：横断面呈扁圆形，颜色白色透明的较多，也有半透明和不透明的。

**网络营销实训总结及心得体会篇三**

20xx年结束了，明年大三就要面临毕业，于是分析自己所掌握的技能知识，发现在虽然我对电子商务的操作比较了解一些吧，但是网络方面和硬件方面还是比较欠缺的，于是我在郑州黎明电子有限公司来锻炼（更主要的目的是增强）自己在网络和硬件知识方面的欠缺。

下面说一下我所在的单位情况：

公司成立于20xx年春，在高新区比较偏的一个位置，但因为公司的实力比较雄厚，吸引了不少客源。虽然现在竞争激烈，不过公司实施了会员制。其注册会员已经达到了300个，个人认为黎明公司在激烈的市场竞争中还是了一步的。

本公司是个服务行业，主要提供信息类的服务，所以也具有服务产业的一些特征，如出入人员多，资金流动快，受环境影响大等等。

在位于居民校区，虽然离大学城学校很近，但在暑假期间所来的都是一些社会人员，形形色色的构成了假期打工的主力。但事实上这些“社会人员”在在大学城周遍的工厂即高薪开发区，确实因为做为消费主力的学生离校，这就对企业的收入造成了直接影响。据有关统计表明，公司的最多的收入都来自网费，所以客源是公司的基础。对于公司来说寒暑假的经营是比较难的，能否在假期中赚钱就要想办法有一个稳定的客户群，这就要看网吧的区位和网吧与周围社区间的公共关系了。

从上面几点看公司的经营还是不错的，能在学校周围经营下去，但仍旧有一些问题困扰着这些公司：

1，设备的损坏率加快，随着时间延长，电脑的设备老化和损坏的情况加中了，这是不可避免的，但是处于成本等方面考虑，更新很不及时，这就使部分要求苛刻的客户流失了。

2，环境卫生恶化，一个好的上班环境会吸引人但也是因为随着时间延长，装修材料被电脑的辐射和大量吸烟产生的烟尘腐蚀显得陈旧，给人留的环境印象就打了折扣。

3，工作人员素质不高。做为中小型企业处于成本考虑，招聘的人员不签合同，待遇低的情况普遍。这就直接导致工作人员的技术水平低下，加上没有正规的培训，非技术网管很多基本的电脑的基本常识都不懂。

4，营销策略不完善。公司一开使有电脑配置上的优势，随着技术更新优势没有，公司老板就采取了定时上网，固定工作时间，但收效甚微。主要是公司的文化环境没能构建起来，消费者对公司没有建立品牌忠诚度造成的。

综上所说，公司现今依旧是个很好的产业，毕竟在二三线城市家庭电脑还没有普及。对于竞争激烈的校园周边的中小型企业来说也不是没有出路，可以借鉴服务业中其他产业的做法做好营销和自身企业文化，才有发展前途。

**网络营销实训总结及心得体会篇四**

两个周网络营销实训已经圆满结束。回想在这周的实训生活，虽然不用坐在教室上课，但其实工作量还挺大的。在进行网络营销实训之前，虽然我们也有开设网络营销这一课程，但是凭着上课老师讲的理论知识，使我对网络营销这一概念还不是很了解。很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

这次实践的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。在这两周实习过程中，学会了许多新的东西。比如用ecshop、织梦完成网上商城的建设，用discuz创建论坛，会制作mockplus原型图设计，翻墙注册各种国外的软件进行体验，制作思维导图，用有赞创建微商城等等。老师每天的任务层出不穷，并且都只是告诉任务的要求，具体的靠自己摸索，自己看教程，解决不了的问题老师会统一处理。在完成任务的过程中，学到了属于自己的东西在实践的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力。每一个同学在实践的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实践操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实践比较的辛苦，但通过这次实践，我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次实践的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的。

**网络营销实训总结及心得体会篇五**

通过几天网络营销的培训，其中的收获颇多，具体自己的感受体主要体现在现以下几点：

一，开展网络营销是一个长期积累的过程，所以必须要有一个长久作战的准备，最重要的是需要领导的高度重视，积极支持与充分的信用。

二，在现在的信息社会，建议发动公司所有可用的资源，能给公司的员工培养一种人人都可以作为销售一员的思想观念，人人参与，多一份付出就可能多一个机会，多一条出路。

三，网络营销必须要尽早组建专业的团队，只有在充分的准备下，知己知彼，充分的去了解市场后，才能够更有底气做好网络推广和营销的工作，使之一开始就成为一个营利性的网络营销。

四，针对公司的产品以及网络营销一个消息透明度高，信息传播快，竞争激烈的特点，觉得有必要我们推广的产品确定一个自己的主打产品，并且保证在这个方面有我们独特的优势。比如在灯饰方面有自己独特的设计，在技术方面有自己的突破等。

五，尽早确定公司的网络营销的定位体系，考虑到我们是以工厂的形式及同行的竞争特点，我们面对最基本的客户应该是加盟商与经销商，本人觉得可以采取：招商加盟+网络批发的形式。

六，有我们名海科技品牌自己的一套成熟的营销模式(qq营销，邮件营销，博客营销推广方式，及自己的推广理念等)。

七，对与营销推广方式，以b2b推广为主，搜索引擎，广告为辅的原则。确定网络推广的业务范围与推广对象。

以上是针对网络营销的一个大体方向上的认识，结合公司现在的具体状况，个人觉得应该优先考虑并开始实施以下几点：

一，整理出自己的人才培训及招聘要求的资料，针对于网络营销这块人员招聘有一个具体的流程，本人建议是以笔试+面试的形式。从不同的方位去了解应聘者对网络营销的认识。

二，分工协作，划分好每个人对于网络营销的自己的具体的角色，人在于精不在于多，分工层次要清晰，责任到每个人。

三，充分利用所学，开始做好相关资料seo方面的工作，这是一个长期积累的过程。

四，分工协作从不同的方向分析调查市场，尽早定位出公司的网络营销模式。

通过此次实训，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了配货工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的物流配货工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了老员工是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。

利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

**网络营销实训总结及心得体会篇六**

通过这次网络营销的实训有以下总结:

供求信息是您发布到网站上买卖信息，它可以帮助您找到更多的买/卖家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高, 为了能取得更好的效果，供求信息的发布显得至关重要。而水果的买卖受季节影响比较大，所以供求信息的掌握才能使商品更好销售。

水果信息网的供求信息发布，时效性很强，水果是季节性的物品，所以供求信息的发布就很重要。通过注册会员，发布信息，对此网站的基本流程，有了一定的认识。

病毒性营销是一种常用的网络营销方法，常用于进行网站推广、品牌推广等，病毒性营销利用的是用户口碑传播的原理，在互联网上，这种“口碑传播” 更为方便，可以像病毒一样迅速蔓延，因此病毒性营销(病毒式营销)成为一种高效的信息传播方式，而且，由于这种传播是用户之间自发进行的，因此几乎是不需要费用的网络营销手段。

通过对qq，开心网，gmaile现在十分流行的一些资源，对病毒性营销进行研究。目前qq发展十分迅速，这种即时通信被大家广泛认可，通过一传十，十传百的方式，开展快速营销。这是一种新型的发展模式。

3.许可email营销

许可email营销是在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。通过邮件进行营销，目的性更强，也可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。

完善的许可email营销，可以更有利于实现营销目标。所以在实训中，对邮件系统的管理，设置，从内部了解这种营销模式。

流量统计分析是通过统计网站访问者的访问来源、访问时间、访问内容等访问信息,加以系统分析,进而总结出访问者访问来源、爱好趋向、访问习惯等一些共性数据，为网站进一步调整做出指引的一门新型用户行为分析技术。

本次实习遇到的问题和建议：

由于整体试训的关系，很多东西没能有更专业的认识，做的时候都是笼统的研究，这样就是多而不精，这也可能和平时的积累和课程学习不精有关。自己更应该一个个掌握好。

面对大量操作，不是很熟悉，一点点的学习，所以错误很多。所以，就要加强上机的学习，多操作，多训练。

实训中需要用到很多专业知识，对于这些知识，不十分了解。所以很多知识不能很好的进行。以后通过网站和书籍加强这些知识的了解。

实训中分为内外网，所以很多知识学要不断切换。所以平台的选择，和实训前的准备不断加强。

通过对这些网站流量的分析，更好的对网站的建设有更加清晰的认识。我通过对博客的流量分析，了解了那类文章，更受客户的喜爱，我以后的写作，也可以有更加好的提高。而对于企业来说，可以更加好的掌握用户流量，针对产品作出有目的的研究。

通过这些实训，我的实际操作能力，也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在这些网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word等操作工具有了跟好的学习。总之，这次实习，对我来说是个很好的机会，我会抓住这次机会的。

**网络营销实训总结及心得体会篇七**

为期两周的网络营销实训课程已经过去一大半，这期间每天都有不同的实习要求，当然了我们也都完成的很好……起初以为实训肯定比上课轻松，但是上完第一天课之后就实力打脸了，一天结束时间刚刚够用正好能完成布置的.认为，虽然每天都匆匆忙忙，但收获颇多，给自己点个赞。

记得第一天的任务是建设一个网站，主题自己决定，而且要录屏以及编辑视频。本来兴致勃勃的去上课看到这些字心肝都在颤，“录屏”、“编辑视频”这些对我来说是一片空白，以前没有接触过而且也没想着能接触更何况还是作业。进入教室打开电脑就开始按照要求先建立网站、然后找录屏软件、安装爱剪辑重新整理视频……都弄好之后回头看觉得也没这么难了，开始的压力不过是自己给自己的对未知事物的恐惧。然后在接下来的几天实训中，虽然也有不会的地方但是都很成功的解决了。

通过实训了解了很多以前不知道的东西，比如各种专业型网站、视频编辑器、搜索引擎推广网站以及微信公众号的运营等，而且也都亲自实践了，感觉还不错。大学老师主要负责把知识传授给我们，而我们应该注重培养自己的自学能力，所以实训更印证了我们的动手能力，你有知识只能证明你是个有思想的人，什么事情注重的是行动，行动大于一切。

这次实训每天都处在慌张和急迫中，接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。也懂得了很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，这次实训，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作打了坚实的基础。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多。不仅如此，要敢于尝试接触新领域，不要被已有的经验舒服，勇敢去实践探索。

**网络营销实训总结及心得体会篇八**

班级：10级市场营销（1）班

小组成员：\*\*\*

指导教师：\*\*\*老师

网络营销实训

课程编号：使用专业：市场营销

学时数：16编写者：

使用学期：20xx-20xx学年第1学期

一、实训目的及任务

《网络营销实训》是市场营销专业的一门专业必修课程。该实习在学生修完相关理论课之后进行。通过四周的网络营销实训实习，使学生能够掌握网络营销的基本技能，网站营销的综合技能和网络营销的专项技能，并具备基本的网络营销实战能力。

实训期间，学生要严格遵守学校的各项规章制度。为能按时按质完成实训任务，要求学生认真完成网络营销实训的各项任务，圆满完成本次网络营销实训。

二、网络营销实训的内容

实训一：在网络平台发布供求信息

一、实训目的与要求

1、网上交易平台的分类

2、熟悉网上交易平台的原则

3、掌握进入网上交易平台的方法

4、掌握网上交易的规则和流程

二、实训内容

1、搜索网上交易平台，并进行分类

2、首先通过调研农产品的特性，确定登录信息内容

3、在知名网站注册，进行信息登陆。

4、发布农产品的相关信息

5、在求购页面发布求购信息

6、相互浏览所发布的信息

7、将以上步骤抓图保存，最后提交作业。

三、实训准备

选好一种农产品，收集其详细的信息。

四、实验步骤

1、收集有关农产品的信息资料

东北大米产地主要位于黑龙江的五常、盘锦、肇东等地，生长周期在180天左右，为其提供了得天独厚的自然条件，阳光雨露充足，又种植在极肥沃的黑土壤中，富含丰富氮、磷、钾等多种矿物元素，极其符合稻米生长的要求，以纯净无污染的河水或井水灌溉，独特地域优势，保证了大米独有的品质。

一：颗粒饱满,质地坚硬,色泽清白透明。

二：饭粒油亮，香味浓郁。

三：蒸煮后出饭率高，粘性较小，米质较脆。

四：有丰富的蛋白质、脂肪、维生素、矿物质等营养物质

五：横断面呈扁圆形，颜色白色透明的较多，也有半透明和不透明的。

**网络营销实训总结及心得体会篇九**

实训中分为内外网，所以很多知识学要不断切换。所以平台的选择，和实训前的准备不断加强。

通过对这些网站流量的分析，更好的对网站的建设有更加清晰的认识。我通过对博客的流量分析，了解了那类文章，更受客户的喜爱，我以后的写作，也可以有更加好的提高。而对于企业来说，可以更加好的掌握用户流量，针对产品作出有目的的研究。

通过这些实训，我的实际操作能力，也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在这些网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word等操作工具有了跟好的学习。总之，这次实习，对我来说是个很好的机会，我会抓住这次机会的。

**网络营销实训总结及心得体会篇十**

1、没有参加实训之前，比较迷茫，不知道如何操作，从第一天开始思路变得清晰，做网络营销注意一些细节，每天都有忙，是实实在在的学到了真东西，之前对写文章了解的也不多，通过实训对文章写作。

2、对论坛营销也是不知道要发什么文章，现在写文章还是硬生生的，相信通过两礼拜学习，一定有所加强。

3、一个礼拜是实实在的提升了，各方面，发文章量是多了感觉没什么质量，相信通过学习一定能把文章质量有所提高，之前从不玩微博，这个三天每天都在发微博，是失败的多，可是原来微博是可以一下子发很多的，这是以前从来没学过，网络不只是只限老师教的，还有很多是可以自己去发现，在没有打下基础的情况下是听不懂老师说什么，在实训的这三天，之前对团队的认识不多，通过了这三天让我深深体会支团队的重要性。

4、之前把网络营销想得太困难了，通过三天的学习，练习，总结，让我知道了其实网络营销没什么太难，只要认认真真的把本工作做好，网络营销是个比较辛苦的工作，之前对网络认识的不多，只知道网络是玩的，这三天让我知道了其实网络是可以做很多的，给我们带来方便，生活的快乐，网络也可以帮助人，对网络了解的不多，是会害人的，只有真正的认识网络才知道网络是限大。

5、论坛也是有很多的技巧在里面，通常只是认为论坛是个是非之地，用正确的去看，论坛是个很好学习的地方，每天在网络上让我知道非常多的新知识，网络的信息是限大，没有什么是你找不到的，在没有来参加实训之前，我是迷茫的，觉得它很大，每天不知道在网络上做些什么，结果是什么也没有达成，时间也就过去了，这三天就是我之前学习几个月都没有学到的。

这三天让我思路清晰，现在出去一进入企业都熟练操作，也没有想到的是通过一个团队，在实训的只用了三天时间我们所做网站已经到了百度排名首页上去了，今天的这个消息让我觉得非常的高兴，更的是要感谢老师，对我们严格要求，现在是要感谢老师，还有这里的每一个家人，我们相互帮助，带来的笑声，我们四个人来到龙华这个地方只有七八天的时间，他们的关心与帮助让我们很快加入到这个团队来、在此要感谢深山老林人，是他们的热情，青春活力，相信深山老林人不管走到那里都有快乐！

**网络营销实训总结及心得体会篇十一**

不知不觉，两周的电子商务与网络营销实训已经圆满结束。回想在这两周的实训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是google。因为毕竟我们不是专业学电子商务与网络营销，很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在就不同了，现在我已经对电子商务有了一定的了解。实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的实训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

通过这次的实训，让我知道，电子商务是伴随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而产生的一种新型的商务交易形式。这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道很多知识，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用、电子商务的三种模式：b2b、b2c、c2c，网上单证、edi模式、ca认证、电子合同和企业网站。在实训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实训比较的辛苦，但通过这次实训，我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次实训的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，有什么关于电子商务与网络营销不明白的还可以问陈老师。我们要为自己的未来而奋斗，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。我们会用我们学回来的知识闯出一片天!

**网络营销实训总结及心得体会篇十二**

xx年6月16日实训总结

1、 没有参加实训之前，比较迷茫，不知道如何操作，从第一天开始思路变得清晰，做网络营销注意一些细节，每天都有忙，是实实在在的学到了真东西，之前对写文章了解的也不多，通过实训对文章写作。

4、 之前把网络营销想得太困难了，通过三天的学习，练习，总结，让我知道了其实网络营销没什么太难，只要认认真真的把本工作做好，网络营销是个比较辛苦的工作，之前对网络认识的不多，只知道网络是玩的，这三天让我知道了其实网络是可以做很多的，给我们带来方便，生活的快乐，网络也可以帮助人，对网络了解的不多，是会害人的，只有真正的认识网络才知道网络是限大。

这三天让我思路清晰，现在出去一进入企业都熟练操作，

在此要感谢深山老林人，是他们的热情，青春活力，相信深山老林人不管走到那里都有快乐！！

**网络营销实训总结及心得体会篇十三**

随着同学们考试的结束，第三教学周期的考试也随之结束了。考试之后，我对上一教学周期我的教育教学工作做了一个总结。

一、课程安排

第八节课带领学生们学习传统文化《弟子规》，通过学习弟子规，希望同学们能够建立正确的人生观、价值观，养成良好的生活习惯和行为习惯，为以后走上社会，进入工作岗位打下一个良好的基础。

不仅注重学生专业技术的学习，专业能力的提高，还能让他们在学校的这段时间能够成人，成为对社会有用的人。

二、狠抓学习风气

狠抓学习风气，塑造学习化的学习习惯，学生在这个阶段，学习观念、学习方法以及学习态度上要进行转变。我会利用班会时间、私下找学生聊天的时间跟同学们强调学习风气的重要性。

三、开展活动，丰富同学们的课外生活

在上一教学周期，组织同学们参加了学校组织的国家博物馆一日游，同学们深刻的感受到了中国文化的博大精深，对我们中国的历史有了更深一层次的认识。下一教学周期，我们会组织学生举办更多的户外活动，让同学们走进大自然，感受大自然，并提高他们的团结协作的能力。

当然，我的工作还有很多不足之处，比如，有的同学不能很好的处理和同学们之间的关系，不能和同学们融洽相处。在下一教学周期，我会不断的提高自己的工作能力，让同学们都能够踏踏实实的在这里学习。

**网络营销实训总结及心得体会篇十四**

企业销售商品的必要外部条件之一是该商品存在着市场需求。人们把具备这个条件的商品称为是适销对路的。只有存在市场需求，商品才能销售出去。某种商品的市场需求，是指一定范围的所有潜在顾客在一定时间内对于该商品有购买力的欲购数量。如果某种商品的市场需求确实存在，而且企业知道需要的顾客是谁，在哪里，就可以顺利地进行商品销售。通过今天的市场营销实训让我深深的明白：“怎样才能成为一个成功的营销人员”市场营销是一门综合性很强，灵活性很强的学科。可以使我们充分的挖掘自身的潜力。刚开始老师对今天的内容做了简单的介绍和全程的操作是我们对今天的学习内容产生了兴趣并有了一个整体的轮廓，并收集了相关的信息和资料。

开始了我选择了东北地区作为我的目标市场结合了3000万启动资金并进行了市场调查分析采用了问卷调查的手段，结合了该地区的人口特点对手机的供求市场进行总体的分析，对竞争进行分析，swot分析等，一切的营销都以营利为目的。现在我不是一个人，而是一个企业的领导者。销售策略对一个企业的生存有重要意义，通过定价策略，销售策略，产品策略。等控制企业的发展的强大。开始我就遇到很大的困难，由于企业的市场占有率低，是企业进入困境，我发现销售渠道的重要性，我选择开辟华东地区作为新的目标市场，并采取广告策略，但手机的生产成本较高没有做好预算导致企业再次陷入绝境。后来在同学的帮助下我结束这次训练，虽然错误连连，企业也没有盈利可是我总结了经验对下一次的训练做好了总结。

在第二次的模拟试验中，我防微杜渐，首先不再将公司的产品局限于低档产品而是生产高中档产品，利用广告效益增加市场份额，我注意抓住市场，发挥市场潜力。我发现一名经营者要做到准确的把握市场，制作优良的营销的方案，绝对的告别纸上谈兵，抓住经验，一个创业经营者要有一定的规划，如果盲目的生产或盲目的销售，只会适得其反。

1在变化中进行决策，要求其决策者要有很强的能力，要有像企业家一样的洞察力、识别力和决断力。

3要从长远的观点来考虑如何有效地战胜竞争对头，利于不败之地。

4既要制定较长期的战略计划，决定企业的发展方向和目标，又要有具体的市场营销计划，具体实施战略目标。

5企业的营销不是一个人的事情，而是需要一个团队。发挥整体的力量。

以上就是我对营销实战的简要总结。

一周的实训虽然困哪重重，却让我受益匪浅，我深深的了解到每一个创业者的艰难，经历了巨大的压力和不懈的努力。要成功就必须有充足的准备。还要具有对市场的洞察力，创新意识和管理的才能，把握每一次机会。

看了市场营销策划实训心得体会的读者还看了：

**网络营销实训总结及心得体会篇十五**

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年很有幸被x啤酒集团录用，成为一名实训业务员，经过培训合格后，我进入了河南x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，实训业务员做起，时至今日已有三个月了，我写下了自己的实训总结，希望这篇市场营销专业实训总结可以给其他市场营销专业的实训生提供参考范例。

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;在实训工作中，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x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x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，我的实训期已经结束了，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!

**网络营销实训总结及心得体会篇十六**

不知不觉，一周网络营销实训已经圆满结束。回想在这周的实训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是google。很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在就不同了，现在我已经对电子商务有了一定的了解。实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的实训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

通过这次的实训，让我知道，电子商务与网络营销这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于

合同

的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务与网络营销发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道很多知识，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用.在实训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实训比较的辛苦，但通过这次实训，我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次实训的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，有什么关于电子商务与网络营销不明白的还可以问李老师。我们要为自己的未来而奋斗，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。我们会用我们学回来的知识闯出一片天.

1、没有参加实训之前，比较迷茫，不知道如何操作，从第一天开始思路变得清晰，做网络营销注意一些细节，每天都有忙，是实实在在的学到了真东西，之前对写文章了解的也不多，通过实训对文章写作。

4、之前把网络营销想得太困难了，通过三天的学习，练习，总结，让我知道了其实网络营销没什么太难，只要认认真真的把本工作做好，网络营销是个比较辛苦的工作，之前对网络认识的不多，只知道网络是玩的，这三天让我知道了其实网络是可以做很多的，给我们带来方便，生活的快乐，网络也可以帮助人，对网络了解的不多，是会害人的，只有真正的认识网络才知道网络是限大。

这三天让我思路清晰，现在出去一进入企业都熟练操作，

在此要感谢深山老林人，是他们的热情，青春活力，相信深山老林人不管走到那里都有快乐！！

不知不觉，两周的电子商务与网络营销实训已经圆满结束。回想在这两周的实训生活，虽然不用像以前一样上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是淘宝。

这次实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的实训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

这次实训的灵活性很强，可以充分发挥自己的潜力，其实学习的

过程当中并不一定要学到多少东西，个人觉得开散思维怎样去学习，这才是最重要的，而这门课程恰好体现了这一点。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。而且这次的实训从程序上面看起来很复杂，我们组进行了任务的分工，一下子就变得简单化了。原来以为自己负责将网站建起来任务是最轻的，没有想到是最为复杂的，需要的资料很多。而给予我们的时间有限，不得不在其他的时间进行补充和修改。此次我们组的主题就是围绕我的淘宝店铺而进行的一系列的推广和策划，依我们看来，进行实践的调查和推广不太切合实际情况，实施的可行性不太高，所以我们将这次的重点放在的虚拟的网络上-淘宝店铺。我的店铺成立于20xx年，虽然成立的时间也不是短了，但是发展的速度比较缓慢，其主要的原因是没有好好去经营，也没有将它进行推广，希望经过这次的实训能够提高店铺的知名度，让更多的人知道我的店铺，从另一方面，增加店铺的销售额，最终实现盈利。

通过这次的实训，让我受益匪浅。第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管这次的结果会怎样，至少我们曾经在一起努力过，体验其中的过程才是真正的收获。第二，通过这次的实践操作，我认识到了自己的不足，更感觉到了自己与别人的差距。为了明年的毕业而做准备，从各方面充实自己，使自己适应这个社会。

虽然这次实训比较的辛苦，但通过这次实训，我接触到了很多新

的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次实训的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验。

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！