

市场营销实训报告11篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/175153.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

市场营销实训报告篇一

作为一名市场营销专业的学生，实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的。

为了能把专业理论知识和实践相结合，对市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自己的产品在市场上取得一席之地的过程。学校安排了我们专业在本学期第五周进行实习。

实习的意义在于可以直接参与企业的运作过程，学习实践知识，同时进一步加深对理论知识的理解，使理论与实践知识相结合，圆满完成本科教学的实践任务。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养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，还必须亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实际是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对市场营销基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，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。作为一个市场营销专业的学生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

20xx年3月27号，我们从济南某某书店进了一些报刊杂志。周一早晨9点钟，我们就开始了我们的实习销售。我面带微笑面对每个客人，本着为一切为了客人利益的原则，尽心为别人介绍杂志，而且我的价格比其他地摊位稍微低些，所以销售情况还是比较好的。而且很多人都喜欢一些比较时尚、赶潮流的服装杂志，销售书籍似乎比较顺利，我们也卖了不少钱，通过销售杂志书籍，在这两天的实习时间让我对好多知识有了新的认识，以前的好多观念在慢慢的改变，我回顾了这几天来的实习内容，感觉真是收获不少。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已。

通过一段时间的市场营销专业实习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，例如最简单的例子，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落。这次的实训，把书本上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要给别人一碗水，自己就得有一桶水。”我对此话深有感触。通过这次实习，我真正领会了一位师兄送给我的一句话：“在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。”此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。在由此看来，我们在大学里学到的知识确实是要通过实习这样的形式来检验的。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，这一理念带给我的冲击就是：学海无涯，只有不停的学习新的知识，掌握新的技能，你才能被社会所接受、所承认。这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不一定是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实。

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。所以学校组织我们参加实习是非常必要的。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成工作任务。

这次实习，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：第一，精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，

成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到自己的销售业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

两天的实习生活结束了，在这两天里我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习通过这两个天的实习使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会,在有限的的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少,我自己感觉在知识、技能,与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用,增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进,对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用,但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的,还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累,不断丰富自己的经验才行。通过这次实习,我成长很多,作为一个学生,一个销售专业的学生,我学到了在学校不可能学到的知识,通过这次到企业的实习,我明确了自己以后做企业的方法和要走的道路。同时,也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考,再以后学习和工作生涯中,做一个活到老学到老的人,不断进步。我面前的路还是很漫长的,需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅,让我看到了自己的不足和长处,并锻炼了我各方面的能力,吃了很多苦,亦学到了很多书本上学不到的知识,认识了更多的人.所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限,但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在,我意识到必须要做的就是多吸取知识,提高自身的综合素质,不断丰富自己的工作经验。同时,注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础,迎接以后就业中各种严峻的挑战。

虽然这次实习很让我满意,但是我还是觉得这次实习有值得改进的地方,以下是我的几点建议:

1本次实习的地点是学校,面对的顾客范围比较狭窄,一些同学的商品可能很难销售出去,这给我们实习带来了极大的困难。

2本次实习的时间实际才两天,在两天的时间里我们很难了解销售的全貌。建议学校尽量延长实习的时间。我觉得学校提供给我们的实习机会不够多,希望学院能认真体会到市场营销实践的重要性,尽可能组织多些社会实践,让我们多点机会了解到营销专业以后的工作方向和方法。

3在实习的过程中，在艰苦的环境下，很多同学都难以适应这种环境，克服害羞的心理，没有深入的与顾客交流，以至于销售业绩不是太理想。所以在今后我们还要加强我们适应环境的能力和人际交往能力。同时，良好的服务态度至关重要，我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言、热情周到，尽可能满足顾客的要求。最后我们还得具备良好的心态，因为要经常面对拒绝。

4实习的内容狭窄，我们的实习仅限于市场一线，对其他环节不了解，对一个营销员来说要了解营销工作的各个环节，这是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。

5加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。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，是我们面临的迫切问题。因此，我们学校应该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，就业率是学校生存的重要基础。

6模拟平台练兵，我建议学校应该在学校内建立一个营销活动平台，由老师与学生共同策划，多点举办与营销有关的赛事，组织学生参加。从长期学校发展的规划来看，这样不单省去很多不必要的支出还能更好促进学生参加，提高学生创业能力和创新能力。

市场营销实训报告篇二

我是一名学习市场营销专业的20__届毕业生，在今年2月25日很有幸被xx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xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的xx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xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒，xx啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们xx也组织了大规模的铺货活动，比如把xx旗下的新一代，xx啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

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xx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；xx20带3，28元/箱；xx10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xx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——xx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xx部长和xx部长，同时再次感谢营销部长xx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管xx经理对我的培养，感谢xx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！

市场营销实训报告篇三

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年x月x日很荣幸被xx集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xx销售总公司；于是我被派往xx的xx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xx市场是xx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20xx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xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒，xx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;xx20带3，28元/箱;xx10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xx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xx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xx部长和xx部长，同时再次感谢营销部长xx先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管_经理对我的培养，感谢xx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。

市场营销实训报告篇四

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不太了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到xx铁路运输公司，xx物质供应中心，xx化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是：20xx年x月x日到20xx年x月x日。

本次实习的过程是这样的：20xx年x月x日，学校组织我们到xx铁路运输公司进行了参观和学习。20xx年x月x日，学校组织我们到xx物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的x主任讲课。20xx年x月x日，学校组织我们到xx化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况;了解了xx的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理;了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

(一)深刻了解xx

虽然来到xx读书已经有三年多了，可是对于xx的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说xx很厉害，有了xx才有了xx，自己并没有主动积极地去了解xx。但是，听了xx物质供应中心x主任的详细讲解之后，我对于xx和xx终于有了一个全面而又深刻的了解。听了x主任的课之后，我不仅

对于xx的起源历史有了深刻的了解，而且对于xx生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了x主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解xx的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了xx的历史和生产过程。

(二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到xx铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到xx化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产x千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到x千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

(三)熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主管，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略……我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

(四)质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到xx化塑集团有限公司是这样做的。

首先，引进先进的生产设备从而保证质量。xx化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。

其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=x%，顾客满意率=x%，人培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个人时时刻刻都记住公司对产品质

量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

市场营销实训报告篇五

- 1、透过在市场营销相关职务的实习能够理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识。
- 2、在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。
- 3、在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。
- 4、在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的潜力。

我从20xx年xx月xx日进入x科技发展有限公司，位于x技术产业开发区，是一家以工程陶瓷阀门生产为主的高新技术企业，产品涉及电力、化工、煤炭、冶金、石油等行业。我进入公司主要担任我公司销售二部内勤职务，负责配合销售二部所有业务经理完成年销售任务，做好内部客户资料的记录和保管工作及日常电话接听等内部管理工作。我们对我们新员工安排了二个月的职前培训。

1月xx日——1月xx日一个月的陶瓷阀门专业知识和技术培训工作及生产、装配、加工车间的实习，每一天上午公司安排我公司的高级工程师对我们销售二部进行专门的培训，下午为车间实习时间，由厂长安排各个车间主任为我们现场对照实物讲解阀门的结构和类型及常见故障。

2月xx日——2月xx日公司办公室主任为我们讲述公司的规章制度、发展历程、企业理念，其中重点为我们讲述了销售部的销售报销及提成制度。

2月xx日——2月xx日公司的研发部门为我们讲述我公司工程陶瓷烧制的过程以及我们公司陶瓷在工程应用中的耐磨性、耐腐蚀性、耐高温性、非水润湿性和化学稳定性好等工程陶瓷的特性及具体的原理。

2月xx日——2月xx日我们销售部经理组织我们到x矿现场观摩。到了后我们到了重介车间观看了我们公司陶瓷阀门在工况上具体的安装位置及阀门的公称压力、工作介质、工作温度、驱动装置、连接标准等一些技术性的要求，还向车间工作人员询问了一些工况知识，在观摩过程中我们还拍了许多实物照片。

两个月的实习到此已经结束了，接下来就要进入主角了，也就是我们部门的业务经理要去自己所在的区域联系业务，而我就要做好服从销售经理安排，做好内部配合工作。

3月xx日——3月xx日由我制作一些部门内部的新客户登记表、业务员出差申请表、业务员出差汇报表、绩效考核表、客户档案、竞争者调研表、客户满意度调查表。我透过自己在学校所学习的理论知识以及搜集查找相关资料，绘制了部门要求的一系列便于内部管理的表格，然后上交销售

经理斧正，表格大部分都贴合要求，得到了经理的好评。3月8——3月15日由于我们的产品属于工业品类应对客户比较集中大多都是石油、煤炭、热电、氧化铝行业的各个大中型国有企业及各省所属的设计院，所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

3月xx——3月xx日和部门人员一齐到x设计院，让相关设计人员为有意愿合作新建项目设计阀门的安装位置。

3月xx——3月xx日我公司参加一个阀门展销会，由我安排行程时间和预定酒店等工作，我充分的搜集了相关信息，透过网上预定订展销会附近的酒店，又整理了一些和展销会有关的信息，我对自己需要做的准备工作基本上都思考下到了。

1、透过实习使自己在学习所学的理论和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。

3、领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

4、工作中要充分利用身边的资源提高效率。

5、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步！

6、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。

7、透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

学校老师能配合学生更好的完成实习，让学生有机会更把在实习中遇到的问题和指导老师一齐探讨一下，更好的解决我们在实习中的一些困难，以便于我们更好的成长和进步！也期望老师能安排让同学们有共同交流的机会，让大家各抒己见，把自己的好的工作方法和好的经验一齐与大家交流分享！

市场营销实习报告10

我是一名学习市场营销专业的20xx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xx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20xx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——xx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。

市场营销实训报告篇六

作为一名市场营销专业的学生，实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对

它的投入也是百分之百的。

为了能把专业理论知识和实践相结合，对市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自己的产品在市场上取得一席之地的过程。学校安排了我们专业在本学期第17周进行问卷调查实习。

实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，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。作为一个市场营销专业的学生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

时间：20xx年12月23日至20xx年1月15日

地点：大润发超市，学校

开始我们对问题的设计有很多争议，有些问题觉得太简单，没有办法体现被调查者的真实意图，还浪费问卷的空间；有些问题又太专业，很容易使被调查者感到迷茫和吃力，影响问卷的真实性；有些问题相互重复；或者问题之间的逻辑性怎么调整，到底该设计多少道题才能让我们了解被调查者的真实想法，同时也不会引起他们做题的反感等等一系列的问题。经过几乎一天的争论、商榷和反复的修改后，我们终于制定了一份比较满意但仍有些许缺陷的问卷。

经过一番努力后，终于我们进入了市场调研中唯一一个现场实践的阶段——填写问卷。我们主要以调查问卷的方式为主，加上对一些在大润发顾客、员工进行的访问，来完成80份问卷的填写。我们组的组员主要采取分工合作的方式，将问卷顾客手中，让他们帮我们填写调查问卷。经过十多天的时间，我们就完成的问卷的回收，过程还算顺利。

经过这次的问卷调查活动，我收获了很多，也有许多和上次不一样的感触。首先，当询问被调查者是否愿意填写问卷时要保持微笑，即使被拒绝了也不要气馁。如果他们接受了问卷的填写，要真诚的表示感谢，要学会享受这一次锻炼和学习的机会。其次，要积极主动，敢于表达。在被调查者稍微有疑问时，应该立即为其解答他得困惑和疑难。再次，面对他人的不配合时，细心的跟其说明我们的情况，争取他人的理解。不要轻易地放弃，因为有时候争取后也会有一部人愿意帮你填写。最后，要相信自己，即使有再多的困难，只要努力去做，都会成功的。

回收好问卷后，我们开始了统计工作，因为这次问卷的数量比较多，所以统计工作比较繁重。我们选择了一个安静的教室，开始了统计工作。统计好后，又根据每道题的出题目的，设计好了相应的表格或者图表。然后就是我们完成市场调研报告的阶段了。我们将图表和撰写的任务分了开，以便更好的节约时间。而演示文稿的工作则由我来完成。大家明确好任务后，就又开始工作了。一切都进行的很顺利，我们的做出的最终结果也令人很满意。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要给别人一碗水，自己就得有一桶水。”我对此话深有感触。这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不一定是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会,思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦,亦学到了很多书本上学不到的知识,认识了更多的人.所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。现在，我意识到必须要做的`就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。

当然在完成这一调查问卷的过程中，我们也遇到了很多问题。比如：走访宿舍时，在我们敲门后，并且询问他们是否有时间帮忙填写问卷时，便被无情地告知没有时间或不想填；有些同学虽然接受了我们的问卷，但是对着问卷只是敷衍了事，虽然整份问卷的题目都回答了，但是答案的真实性不高；对于最后一题也就是开放性问题，很多同学都不愿花费时间填写等等，我们团队也遇到了不少的难题，在这过程中我们也有无助过着急过，但是却从来没有放弃过。因为我们相信再难的题只要我们肯思考肯努力，终有难题被攻破的时候，更何况我们不是孤军奋战，我们有一个大集体。这次的实习正是让我更加深刻的看到了团队合作的重要性，我们十个人一起制计划，一起设计问卷，一起去实地调研，有问题大家一起讨论，没有个人的英雄主义出现，也没有不服从集体的情况出现，靠的是团队的力量。这样的一次实习让我真真切切认识到了团结就是力量这句话的真谛了。

虽然这次实习很让我满意，但是我还是觉得这次实习有值得改进的地方，以下是我的几点建议：

1本次实习的地点是学校，面对的顾客范围比较狭窄，一些同学的商品可能很难销售出去，这给我们实习带来了极大的困难。

2在实习的过程中，在艰苦的环境下，很多同学都难以适应这种环境，克服害羞的心理，没有深入的与顾客交流，以至于销售业绩不是太理想。所以在今后我们还要加强我们适应环境的能力和人际交往能力。同时，良好的服务态度至关重要要，我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言、热情周到，尽可能满足顾客的要求。最后我们还得具备良好的心态，因为要经常面对拒绝。

两个多星期的市场调研实习已经结束了，在这一段时间里，我们都在慢慢的学会成长。从自己的不善言辞、羞于表达到可以与人很好的沟通，这之中我真的学到了很多东西，也随时收获着感动。

最后，对于学校组织的这次实习活动，我非常的感激。

市场营销实训报告篇七

xxx是全球体育和娱乐市场营销的领导者；隶属于xxx集团，是集团中从事体育和娱乐市场营销的专业代理公司。xxx集团是全球最大的市场营销和传播公司之一。xxx是上世纪60年代开始从业的先行者，现在全球6大洲24个国家拥有1000名专业人员。

赞助营销咨询、音乐娱乐、都市品牌宣传以及活动项目管理

运动员/名人经纪及商业开发

电视及新媒体制作、发行、存档和品牌传播

xxx在每一个业务部门都拥有在赞助和活动营销等各重要领域的高水平专业人员，向客户提供整体综合营销方案。

在这11天中，通过介绍，我在octagon进行了实习。实习是一个大学学生重要的一个学习过程，也是我们毕业后走向社会所迈出的试探性一步。我的主要实习目的是熟悉当代企事业单位的工作，积累工作经验，提高综合素质，并为德语专业学生在毕业后从事与专业关系比较少的工作进行一些探索。

我在两周内的实习工作内容有：

为某公司产品推广活动计划做一些基础性的工作；

为某电信企业开展“展会经济”搜集信息；

实习基本的现代办公新技术。

我的第一个具体工作是电话联系一些娱乐场所，商谈能否与之合作，租用其场地开展产品宣传活动。电话办公是现代工商业的高科技办事手段之一，对提高工作效率有很大的帮助。

我的同事和我在电话联系之前，首先确定了非常具体的工作方法。但是，电话只是手段，其本质仍然是人类与人类之间的沟通。这一点是我的弱项。所以在初期经常会因缺乏工作的经验和技巧而造成工作成功率低，返工率高等情况。难度最大的问题就是语言的障碍。极少数的当地群众国语不太灵光，加上我的上海话的表达能力也非常有限，所以有的时候双方互相听不懂。多亏单位的同事及时救场，成功地与对方达成了协议。整个电话联系的工作持续了一周左右，在此期间，我学到了一些工作上行之有效的方法：

第一，制定精确的工作计划，对工作的目的和手段量化处理，精确计算，务必做到机关算尽；

第二，在工作出现问题的时候，多和人沟通，出现问题，及时救场。90年代末21世纪初成长起来的一代人，有一种“cool”时代的倾向，就是习惯单人行动，在别人一无所知的情况下办好一件事，或者注重人机对话甚于人与人的交流。性格即命运，如果改变不了人的性格，那么至少要改进自己的工作方式方法。

在2月7日，我首次出外勤工作。工作的内容是到上海的一些娱乐场所拍照，用来提供活动所需的资料。在确认了外出路线，通知了拍照单位之后，我就拿着相机出发了。由于对上海城市比较了解，加上拍照的单位都位于上海比较繁华的地段，所以在整个工作上没有什么问题。但是还是遇到了一点麻烦，

1是搞错了一个pub的地址，到了附近才问别人，费时费力；

2是低估了城市交通，对交通管制和高峰时间准备不周，导致延长了外勤时间；

3是面对突发事件缺乏解决的手段，某家电影院本计划接受拍照，但是到了电影院，计划又有变更，导致不能拍照。但是总的来说，此次外勤工作还算成功，达到了预期的目的。

短暂的外勤工作给我的启示是：

- 1，要熟悉办事地点的情况，提前准备，必要的时候要借助地图，googleearth等工具。
- 2，在城市交通比较拥挤的情况下，要打提前量，节约时间。
- 3，面对外勤中的突发事件，仍然要多和同事沟通，并且争取有效率地解决主要问题，完成主要的工作。

贯穿实习始终的一项重要工作是通过互联网，查询一些行业对“展会经济”的赞助，为客户提供有效的资料。具体的方式就是通过google，百度等互联网搜索引擎，找到相关的资料、数据、文章，做简单的分析。整项工作最大的挑战就是搜索资料。互联网的资料多而且繁杂，但是和题目相关的材料非常少而且不好找。对此，我先开始的工作方法是把带关键字的资料全部下载到本地，不经整理就打印出来。这是不合要求的。后来通过向同事学习，我学会了通过关键字搜索需要的资料，按内容提取有效信息进行整理，对其中的数据添加重点，找到了一些有价值的信息。在此之后，我在同事的指导之下，很快学会了复印、打印、传真、装订等工序。

市场营销实训报告篇八

我是一名学习市场营销专业的20xx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教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!

市场营销实训报告篇九

1. 使学生了解现代营销的实际情况，进一步巩固所学的理论和专业知 识，培养和 提高学生对营销的兴趣和认识。

2. 接受一次企业营销管理人员的基本训练，为以后学习专业课及适应毕业后的工作奠定良好的 基础。

20xx年7月5日—7月9日

1. 调查研究

我去了唐山百货大楼、八方购物和人民购物，经过一番调查我发现他们的销售手段各有不同，百货大楼主要针对中老年客户，而且收入比较高的人群，交通便捷，地处市中心是它的优势，因此前来此处的消费者数量颇多。八方交通一般，主要针对中等收入客户，品种也不如百大的多，但价格低廉，经常有促销活动，因此销售情况还不错。人民购物处于比较偏僻的地方，里面的物品价格也相对比较高，再加上此处人口少直接导致去里面消费的顾客寥寥无几。

2. 唐人医药

唐人医药商场有限公司成立于20xx年4月1日，注册资金200万元，同年9月1日成为“河北省首家通过gsp认证的医药零售企业”。目前在唐秦两地拥有3家600平米以上卖场、3家300平米以上卖场，50家社区店，8家诊所，公司员工600余人，其中执业药师24人，主任医师3人，副主任医师3人，主管中药师4人，主管药师(西)1人，中药师3人，药剂师(西)1人，中专以上技术人员数量占员工总数的80%。

3. xx集团

唐山xx(集团)股份有限公司始建于1982年。目前，惠达集团拥有总资产13亿元，职工10000余人，17条天然气隧道窑生产线，年产“惠达”牌卫生陶瓷900多万件，产品已形成系列中高档200多个品种，并逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。20xx年初，“惠达”商标被国家工商总局认定为中国驰名商标，填补了中国卫生陶瓷行业的空白，20xx年9月，“惠

下载文档原格式(word原格式，共5页) 市场营销实习总结报告八

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了,又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习经历,心里就很欣慰,感觉这个假期过得很有意义,很充实。

大学以前,每次放假我都呆在家里,除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习活动。现在上了大学,成为一名大学生,这意味着成长和独立,因此自己不能像以前那样度过假期,应该参加一些社会实习活动,接触社会、了解社会,一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去,提高各方面的能力,另一方面可以积累工作经验,对日后的就业大有裨益。放假前我就为假期计划,想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生,我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母,他们也同意,第二日我就到xx(地名)找工作,快过年了,很多商场、公司都搞促销,招聘节日促销员的很多。走着走着,突然看到xx(公司名)招聘春节促销员的海报,上面写要上班十天,腊月二十到二十九,每日中午11点到下午5点六个小时,提供住宿,一日四十块,很不错!适合我干,于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下,当我告诉他我是大一的学生,学的是市场营销,他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况,给我点资料看,并带我参观下宿舍,我感觉可以没意见,他就定下了,让我回家准备到时候过来上班就行。

第一日上班,我很兴奋,早上不到七点就起来了。自己早早起来,搞得爸妈也都起来了,妈妈给我弄吃的,爸爸帮我收拾东西,吃过饭,我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店里了。放好东西,老板就带我到活动点,在华润万家超市门口,那里人很多。我们这些促销员要做的是,给行人顾客发传单和赠品,讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯,不知道怎样接近顾客,拉拢顾客,只知道发传单和赠品,别人咨询问题我才说话,看着其他人卖出好多东西,我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说:“以前没干过吧?你们这些大学生缺少经验,需要好好锻炼。”他和我聊了会,教我如何推销产品,让我向其他人学习,自信大胆一点,于是我慢慢放开胆去尝试,开始叫喊,拉顾客。接触几个顾客后,我发现这个没有自己想象的那么难,第一日我不但发完了传单和赠品,还卖出两百多的产品,老板说我很不错,进步很大,听了心里很高兴,很有成就感。

工作三日后,老板感觉我干的不错,让我一个人到一个赠设的新点去。这里的来往的人不多,和超市那里相比人很少,不过我没有抱怨,反而更努力,用自己的热情吸引了很多顾客,卖出的产品比别人多,最多一日卖了八百多块,老板很满意的表扬我,并给我加了一百块的奖金,这让我更相信付出就有回报,努力就会成功。活动结束后,老板给我的考核评价是优秀,不仅发了工资,还发了好多东西,有吃的有喝的,自己都没法带了。过年在家,亲戚朋友知道我去市里打工都问我,每次我都自豪的给他们讲这段实习经历。初六老板打电话给我,说公司还要搞几天活动,问我要不要去,我很爽快的就答应了,初七就去上班,年后又在那里干了十天,挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着,虽然有些辛苦,但是它锻炼了我,让我体验了生活,而且能给自己挣点生活费,感觉很值!

这次实习不仅让我了解学到很多东西,还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理洞察能力,让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点:一、保持良好个人形象,具有良好的休养和热情周到的服务态度;二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识,以及促销活动的相关情况;三、具有良好的应变能力,能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法,作出适当的回应;四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通;五、不断学习,掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别,这就要求我们不仅掌握理论知识,更要重视实习,利用假期时间走进社会实习,锻炼、提高自己,积累经验。成长,是一种经历;经历,是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么,而在于从中我们体会什么。假期社会实习活动给了我们一个锻

炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

市场营销实训报告篇十

通过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，通过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析和解决问题的实际动手能力，强化实际工作的知识技能训练；培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

20__年x月x日至20__年x月x日

xx市xx有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料（质感、仿石漆）、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以福州市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。不过，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等情况，这样可以为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售能力，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售能力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的制服，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的

“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到最好，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

通过与不同的顾客接触和交流，不仅对整个的销售过程也有一定的了解，也让我学到一些销售技巧。

- 1、学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。
- 2、区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。
- 3、以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要知道，我们面对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。
- 4、尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解内容最好的途径，也会促进销售。
- 5、学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美可以使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的能力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业

的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工作中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有别人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个人比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所以我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验。

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干；实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、要认真学习营销技能。

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来说一句“时间过得真快”的感慨！我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活马上就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中

无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇！

市场营销实训报告篇十一

中国的企业总是面临着机遇与挑战并存，希望和恐慌同在。区域领导者的目标是使自己的地位优势常在，基业常青，而挑战者时刻准备着向区域领导者发动猛攻，予取而代，完成企业的由优秀到卓越的转变。在不同的市场目标下的企业时刻面临着市场营销抉择。

许多企业有非常明确的经营战略，要求一切营销抉择要符合这一战略，这种至上而下的以公司为中心的营销抉择是极其错误的。湖北的一家赫赫有名的生产洗衣粉的日化企业，曾经将自己的品牌h卖给了德国的一家公司，而又想借用该品牌的知名度，延伸出一个纯净水产品，而这个非常不英名的营销抉择，却是建立在发扬光大h品牌的战略上。姑且不论一个洗衣粉厂生产出的纯净水会给消费者一个什么样的印象，单就当时火遍大江南北的娃哈哈纯净水，乐百事纯净水而言，品牌延伸的纯净水成功的可能性也不大。许多企业推出新产品，十之八九是为了填补公司的空白或延伸产品系列，而不是填补市场空白，这也是许多企业新产品开发失败的一个重要原因。以公司为中心的营销抉择，在公司内部可能大获赞扬，但在市场实践中可能导致灾难性的结果。

营销决策人员也生活在一个梦幻般的理想境界里，它们的脑海里一直执着的认为，产品是为顾客服务的，只有我们提供的产品性能比别人的更好，顾客就会选择我们。这又是极大的错误，因为它认为市场仅是它与它的顾客在做游戏。这种幻想中的营销抉择总是想设计出一种更好的产品或服务，给会吸引广大的顾客，就会大获成功。例如，铱星通讯就是一个典型的失败的例子。其实，真正的竞争市场是由消费者和众多的竞争对手共同组成的。我们在做营销抉择的时候，即要考虑顾客的需求，又要考虑其他企业在满足这一需求时的反应，否则只能以失败而告终，市场营销抉择就是这么残酷。例如，在充分的分析了顾客的需求之后，在充分地吸取各地自办了电视机厂，规模小、资源分散、档次低、价格竞争严重的教训后，在大连组建全国统一的极具规模的录像机生产厂“华录”。这是一个典型的以顾客为中心的营销抉择，随着人们生活水平的提高，电视机的普及，人们对录像的需求会急增长，这时组建大的录像机生产厂是一个英名的抉择，但事与愿违，这个绝顶科学的抉择是一个巨大的错误，随着vcd影碟机的崛起，录像机很快成为了昨天的奢求。华录的错误就在于它以顾客为中心，得出的英名抉择，而忽视了竞争对手的参与，最终以失败而告终。

营销抉择应以市场为中心，要求营销抉择即要考虑顾客的需求，又要考虑具体市场环境中的竞争者的反应。最近，河北省的一个啤酒企业在本县的占有率比较高，销量稳定，但一直没有增长，而其他品牌的啤酒不断涌入。说啤酒企业为了打破僵局，搞了一个“买三赠一”活动。随着啤酒营销旺季的来临，活动奏效，销量大幅上升。而这时其它竞争品牌眼看自己的销量下滑，也纷纷推出了类似的“买三赠一”、“买二赠一”活动，很快大家又回到了原来的份额水平上。这个营销抉择未来的结果并没有给企业带来益处，相反却带来了费用的增加，因为它很受顾客的欢迎，却被竞争者很快地模仿。又如，广东的一个啤酒企业在大规模地推广纯生啤酒时就充分地考虑了其它竞争者没有能力在短期内模仿该产品，这里竞争者模仿的抉择的实施时间是一个重要的指标，所以它大获成功，成为最大的受益者。一个好的营销抉择既要创造顾客的需求，又要充分地考虑竞争者的反应，既要让竞争对手追随公拓市场，又要留有一个充足的时间使你的营销抉择成功并脱颖而出。

现在真是一个信息爆炸的时代，人类在近30年里所制造的信息量比过去5000年都多。我们的营销抉择是接受人员很难也不愿意处理过分复杂的营销抉择，这样就会产生效率递减，所以我们的营销抉择要简单，思路清晰，见解独特，让人便于接受。但现实生活中却不是这样，当安海斯—不

希啤酒公司向公众承诺说“这瓶海威啤酒是专门为你而造的”时，消费者非常们，明确这说的的是什么。而现在，这个令人尊敬的百威啤酒大豪门下摆上太多的新面孔。这时再向公众承诺“这瓶百威啤酒是专门为你而造的”时，人们会莫名其妙的问：你说的是那一瓶呢？同样的情形也发生在中国啤酒的同行的身上。这样的营销抉择就违反了简单的原则。从前的“诺基亚”是一个大而全的企业，业务领域涵盖电脑、造纸、橡胶，当然还有手机。没人能说清它到底要干什么，直到新一届总裁上任，选择了简单的营销抉择，只做移动电话。只用了10年的时间就成了欧洲第一世界第六的大品牌，一举超过了欧洲老品牌西门子和bp石油。这就是简单的营销抉择的威力。

重大的营销抉择有时要出位，这时要遵守从贤非从重的原则。才能使营销抉择在企业生死攸关之际力挽狂澜。当20xx年9月4日惠普“女强人”卡莉·菲奥里纳向全世界宣布惠普计划与康柏合并时，全世界都惊呆了！因为这将是全球it产业有史以来规模最大的一场合并：涉及的资金规模达到800亿美元，人员多达十几万人，合并项目仅中国区域就多达1000多个！于是，世纪合并的惊呼声响彻华尔街。问题的关键还不仅仅时空前的规模。众所周知，企业并购最令人挠头的是内部整合。而在人们看来最难的文化整合、知识整合和人员整合，在这次惠普康柏的世纪合并中，恰恰又都令人担忧。对于文化整合，我们有知道文化的力量是最强大、最持久的，文化整合成功与否将是整个整合成败的关键。而温和持重的惠普之道与康柏新锐文化之间的差异，以及管理结构的差异，都是显而易见的。一如何降双方的文化无缝结合到一起。对于知识整合，it业对于制造业一个很大的不同就在于，当前的核心价值几乎全在人的脑子里，设备、厂房的价值微乎其微。对于人员的整合惠普康柏的最大特点是彼此间高度的重合，这就意味着许多人员被裁掉。如何顺利的裁员？留谁裁谁？如何交接？一时间，质疑声、辩解声、讨伐声，互相交织在一起。很多it业人士担心这两个it巨头的合并将带来一场混乱甚至是灾难。甚至惠普创始人家族予诉诸法律以阻止这一疯狂举动。直到惠普股东投票通过才使这场世纪合并得以正式启动。但冷眼旁观者仍有人在，然而一年后的结果完全出人意料。整合后的新惠普不仅顺利的完成了整合，而且还在恐怖袭击战争阴云的笼罩下拿出了漂亮的成绩单，截至4月30日，第二季度运营收入与第一季度179亿美元相比增加了以亿美元利润，为14亿美元，比第一财季增长4%，净收入达到59亿美元，每股盈余22美元。这一结果甚至超出了华尔街分析师最乐观的预计，也高于所有观望者的预期。现在新惠普可以自豪的宣布这场世纪合并已经取得了成功。

企业的营销抉择应该与众不同，不要模仿成功者的成功抉择。必须找到另外一种特质，降其锁定，并且做到确实是人无我有的。这种营销抉择就可能脱颖而出，就象当年的“重庆奥尼”首乌植物洗发水一样，曾对宝洁、联合利华产生很大冲击。奥尼挑战宝洁、联合利华这样是跨国公司的潜力到底在那里？就在奥尼品牌的“植物一派”。奥尼从做首乌洗发露开始，就选择了植物一派的营销理念，并以此人无我又的概念统领奥尼的系列产品开发。这样就在根本上将包括宝洁、联合利华在内的洗发产品划归到化学洗发的阵营，而为自己开辟出一个没有竞争者的市场。这比当年七喜上市之初划分可乐市场和非可乐市场的攻击力还可怕，因为奥尼对植物洗发市场的占领也就意味着宝洁、联合利华等国际巨头在中国洗发市场领导地位的彻底动摇。所以当年的重庆奥尼的植物一派的人无我有的抉择是非常正确而成功的。

这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发