营销实习总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/shixi/2318.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

营销实习总结

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，让我们一起来学习写总结吧。但是总结有什么要求呢？以下是小编为大家收集的营销实习总结，欢迎大家分享。

营销实习总结1

有一句是这样说的，在大公司实习是学做人，在小公司实习是学做事。这正是我本次顶岗实习的比喻。因为是小公司，没有太多的人际关系纠纷，更多的是需要学会去做事情。因为小公司分工并不是很明确的，所以每一个岗位，事无论大小，都有可能接触到，所以学会工作的每一个流程是很重要的。正所谓，执行第一，理论第二!这样的优点是更能锻炼一个人的实践动手能力，但是却不能像大公司一般有一套很完善的管理制度和团队理念。

曾经想过放弃这份工作，想过逃回学校温暖的怀抱，但是从来没有真正的放弃。我每天都告诉自己，我要勇敢一点，我要独立的去面对我人生中的第一份工作，我要相信自己是秀的。在不断的煎熬与努力中，在与人为善的心态下，我终于融入到工作的氛围里。在工作中，我不但需要做自己的本职工作，而且需要协助前台的一些细小的工作。比如，整理会议室，收拾好展柜，补充新的产品样板。或许，很多人都认为，这些与自己的本职没有关系的工作可以随便的应付。但是，我上司的用意是，连一些细小的事情都做不好的人，如何能够成大业。她的目的是，让我在细小的事情中培养做事情的耐心。在与同事的和谐相处，上司的不断教导下，我在新的工作中日渐完善自己的不足。

出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再像学生时代那样，某些时候可以随心随意。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他应届毕业生相比，就赢在了起点上!作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。经历了2份不同的工作，我渐渐的认识到，每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

这份工作，让我深刻的认识到：如何做好自我管理，这对于一个刚刚出来社会的学生是很重要的。自我管理做的好，对于自己的心态和对待工作的热情是很有帮助。自己是自己的敌人，自己也是成功的绊脚石。做好时间管理，要保留独处思考的时间。好让自己有足够的时间做思考反省或沉淀消化的时机，然后又是新的一天开始。其次，做好情绪管理，不要老是感情用事。在工作中，要控制好自己的情绪，不要太过于夸张，大起大落的情绪总是惹人烦的。任何事情都要有稳定的情绪。再次，做好学习管理。学会认知、学会做事、学会与他人相处、学会发展。做好学习管理，是迈向成功的必经之道。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导以及上司对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!让我在短短的两个月时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，让我有机会将自己所学的`知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理。同时，我也要感谢各位辅导老师的辛勤!

营销实习总结2

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。三年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的销售员。这次实习不仅使我更加了解了销售这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“ 三人行，必有我师 ”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。另外如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。努力把自己培养成为一个德才兼备，更好的去适应社会环境的人而努力。以上是我的工作总结，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，这是一个不老的故事，是我们这一个大家庭用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

一份耕耘，一份收获，有付出才有收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

营销实习总结3

在服装店实习共计快x个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这x月来的实习工作总结如下：

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，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、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客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。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，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，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升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在一次接待顾客的时候，由于我对店里的产品不熟悉，在顾客要一件大号的毛衣的时候，因为我不知道大号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把大号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。

4、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部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，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，推荐适合他的衣服。

营销实习总结4

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

更多 实习总结 请访问 https://xiaorob.com/shixi/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发