# 精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-10

*精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本一赞助营销咨询、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...*

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本一**

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。

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本二**

一、实习目的

1、了解实习企业的基本情况及市场营销战略，掌握市场营销战略的制定原则和方法及管理过程；

2、分析实习企业的市场营销环境，包括微观环境分析和宏观环境分析；

3、通过对实习企业营销调研与市场信息系统进行分析，掌握市场调查，市场预测及市场营销信息系统的实际运用方法；

4、了解实习企业的市场营销策略，具体掌握产品策略、定价策略、分销策略、促销策略在实习企业中的具体操作过程；

5、了解实习企业营销企划的基本过程和基本内容。

二、实习单位介绍

狮王（国际）教育集团，成立于1994年11月1日。阵容强劲兼具实力的师资团队，不断开拓进取，以国际化的一流标准，提供儿童美语教育、早期教育、中小学教育、成人英语教育等多方面课程。

狮王儿童美语采用国际一流教学理念与六大教学法，首次将tpr教学法和自然拼音教学法引进中国，全力打造中国最具竞争力的儿童英语教育平台，并成立“狮王教育教材研发中心”，重金组建研发团队，研发自有知识产权教材，打造自有教育品牌。狮王宝贝早期教育发展中心引进mi多元智能教学法，研发优秀早期教育课程。“狮王宝贝”被中国妇女儿童事业发展中心评为“中国妇女儿童喜爱的品牌”。狮王（国际）教育集团引进全球营队教学理念，成立“狮王营队发展中心”，结合狮王学校的优质教学资源，以“素质教育与应试能力并重”的教学目标，为学习者创造优良的教育环境。20\_\_年，狮王中小学教育成功引进openmind高效学习系统（omhi—learningsystem），涵盖全脑整合系统（brainnewlearningsystem）、核心发展系统（coretwisterlearningsystem）、超量挑战系统（extra—challengelearningsystem）、高效工具系统（supertoolslearningsystem）等四大学习系统，整合中小学各学科高效学习的优质教材及教学理念，为狮王国际培训学校建立了更坚实的教学基础。狮王（国际）教育集团进一步涉足企业商务英语应用，为企业量身定做英语培训方案，并携手全国知名院校教授及专家，共同研发lke大学英语及lke商务英语教材，协助各大企业提升国际竞争力。20\_\_年，狮王教育集团携手中国南方航空股份有限公司共同开启“流利英语·和谐天空”的英语工程战略合作——为南方航空7000多名工作人员提供专业英语培训。迄今为止，狮王（国际）教育集团已发展遍布全国30余个大中城市，设立了近80所旗舰学校，拥有研发团队100多人、员工3000多人，资深顶尖教育专家50余名，培养学生近100万人。狮王（国际）教育集团将以“缔造中国教育第一品牌”作为企业发展目标，秉承“对孩子一生负责”的企业使命，及“实现高效学习、成就未来领袖”的办学宗旨，培养更多的优秀人才，提升国家及民族的整体竞争力。

三、实习内容

3月7日正式进入公司。首先是培训，其实培训也是一个淘汰的过程，首先是公司淘汰一些公司认为不适合的应聘者，其次也是应聘者对公司的考察，自己觉得不适合也是可以随时离开公司。我们应聘的都是课程顾问，狮王是一个教育集团，我们的主要任务就是将狮王的课程销售给目标顾客。

培训内容主要分为：公司文化的讲解和渗入，教育课程的介绍，销售技巧。

对于公司的文化是一直贯穿与公司的整个培训过程中，无时无刻都感受到公司热情积极的氛围和感受到自己的使命。对于课程的讲解让我们更加的了解狮王教育集团的产品。销售技巧的培训是室内的培训和室外实践相结合的，更加了解公司的销售模式。

四、实习体会

这是在经过一些天的培训后我写给狮王教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与狮王教育集团王主任的沟通，让我有机会走进狮王教育集团，有机会感受狮王教育集团的文化理念，更荣幸的是在狮王教育集团的第一天就能够接触到高总监，一位杰出女性的代表，分享高总监带来的狮王的文化理念以及做人做事的理念。这对于即将跨出校门的我有着非凡的意义。我个人觉得人生最大的财富是经历，在狮王的每一天都是我人生的一笔宝贵财富。人—性—格—品的四字词组的组合道出了做人应该具备的标准。一个人如果具有了好的人性、人品、人格、品性、性格一定是一个有才华，有道德，有爱心，有责任的人。我个人觉得每一个人都有自己的优势才华，通过学习和工作都会得到提高，而一个人的优秀品质实体现在生活中的点点滴滴。我觉得责任感对于一个人或一个企业都很重要，狮王教育集团的第一条理念强调的就是企业的责任感，对每一个孩子负责，通过高总监介绍深入了解了狮王教育集团的崇高企业使命以及企业对员工的培训都是很侧重责任感，一个积极、敢担当、具有责任感的个人或企业未来的路是前程似锦的。感谢狮王教育集团，感谢高总监。

第一：同时之间和睦相处，友善帮助。在狮王教育集团的这些天，我每天一天过的都觉得非常的充实并且有意义。每天的培训都会让我学到很多的与人沟通交往的技巧，而且对于我自己也是树立了一个正确的职业观。在这个企业里，每个人都要学会帮助别人，帮助新员工的成长，互相在工作中的帮助，每一个人在业务中遇到的问题拿出来，同事都会很积极热心的帮助。

第二、教育产品行销知识。随着经济的发展，人们对于知识的渴求和对孩子的教育都是舍得付出成本的。在教育行销过程中要注重行销人的文化素质，言谈举止。在推销企业的教育产品的时候，要学会寻找目标顾客，教育产品的价格是偏高的，譬如我们在下市场的工程中首先要选择的就是家庭经济状况良好。在学校门口寻找加长的时候首先看的是家长开的车，我们会从较贵的保时捷，奔驰，宝马开始和目标顾客沟通，然后才会往下延伸着去寻找。

第三、刺激消费。如今人们的消费观念是被商家挖掘出来的，而我们也是要学会挖掘客户的消费需求。从各种必需的角度刺激客户的需要神经，从而在其能力之下达成交易。我们的主要工作就是预约客户，在周末的时候公司会有试听课和真对孩子教育问题的讲座，在这个过程中就是不短的刺激潜在客户的需求，最终达成购买协议。

在狮王教育集团的这段日子中，我不仅仅学会很多社会上为人处事的技巧也学会很多对于行销知识，这些知识都是经过实践的得出来的，是课本上没有的知识。个人觉得通过在狮王实习的这段日子成长了好多，也成熟了好多。

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本三**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年x月x日很有幸被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。

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本四**

在进行了基础课和专业基础课的学习后，为了让学生在进行专业课的学习之前对市场营销和营销环境有一个初步的认识，以便于他们在今后的专业课的学习中更具目的性，使专业课能结合实际，符合社会要求，有助于学生理论联系实际，更好的掌握专业知识。

1.分散实习。学生寒假期间利用亲戚、朋友的关系或者自己的公关能力联系相关单位，深入单位实习。

2.专家讲座。聘请工商、企业营销专家给学生做有关市场营销、企业管理、国内外市场现状等方面的演讲和报告。

1.分散实习

（1）原则上要求学生联系的实习单位应该是与本专业相关的企业，并作于本专业有关的营销推广工作。

（2）学生要深入公司于单位员工一起，按时上下班，认真踏实的工作。不得损害公司的利益。

（3）学生也可到商场或大卖场观摩，注意商家货品货架布局、商场环境布置、销售现场广告布置、现场销售促进方式运用；或者进行实地市场调研等；

（4）实习期间，每天要求做好记录，把工作中的所看、所想、所感认真记录。

2.专家讲座

听专家演讲和报告，要求认真听讲，做好笔记，不清楚的地方要及时提问，并按小组进行讨论。

1.实习安排三周，。第一周听专家讲座，寒假期间自己联系单位实习时间为两周。

2.分散实习的学生把自己联系的单位告知指导老师。开学后，第一周的周三交实习日记及实习报告。

1、实习报告一律用a4纸打印，宋体，小四。

2.实习报告封面用统一格式，具体见样表。

3.实习报告内容

（1）实习概况

（2）实习及讲座的内容概述及感受

（3）分散实习的同学在报告中要介绍实习单位的基本情况，自己在单位的具体工作及效果，通过实习的感想和建议。

4.每天的实习日记要记录在学校统一的练习本上。记录每天的实习工作状况。

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本五**

实习是每一个合格的大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到很多在课堂上根本就学不到的知识，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基础。

作为一名冶金专业的学生，选择市场营销对我来说是一种挑战。一切从零开始，证明自己有在社会上生存下去的能力，为未来的事业打下坚实的基础。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，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社会，投入到自己的工作中。冶金专业毕业生实习报告

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。对于我理论知识掌握不多来说是一个好的方面，我可以迅速的了解掌握理论知识，进而进行实践，现学现卖不失是种好方法，而且理论知识掌握的更深刻，

实习在帮助应届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。作为一名外专业的实习生，我必须更多的时间和精力投入到工作中去，学习和掌握相关知识，实现实习的真正意义是对自己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。

我的第一个市场是泰安，因为是第一个市场我很卖力，每天的报销金额为四十元包括住宿一日三餐，根本不够，确实不容易，有时候为了省钱徒步去寻找客户，尽量减少买水次数，早饭不吃，甚至睡网吧。刚开始踏入社会就遭遇一个重大难题，工作期间的工资收入竟抵不过花销支出很明显在花销支出里还有一部分时出差费用，但我一点都没动摇，我知道不经风雨怎见彩虹，事情并没想的那样好，而且很糟糕，我们的板材在泰安找不到市场，不但没有优势，而且市场运营模式不符合这个市场。出柜台面有很很多种，主要是人造石和石英石，石英石是比较前卫的一种，市场价格相对较高，是市场发展的趋势潮流。但在泰安却让仍然是人造是的天下，而且价格低质量差的板材统治着大半个市场，还零裁(是一张板材可以裁成两半或者更多来销售)

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，把书面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。

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”。。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。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。冶金专业毕业生实习报告

在这段时间里我的感触颇深。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，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。

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：

在实习的过程中，在艰苦的环境下，有时候难以适应这种环境，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。所以在今后我要加强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。

**精选市场营销实习简历范文-市场营销实习简历-市场营销实习简历模板范本六**

本次实习的目的在于通过深入到社会商业经济中，将所学到的市场营销理论与实际的结合、提高待人处事的能力、了解消费者心理等，尤其是观察、分析和解决消费中的实际问题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社会。

首先简单介绍一下我的实习单位：xx旅行社，是经xx省工商局注册具有独立法人资格的实体单位，注册资金200万，是一家专业从事旅游电子商务、各种票务代订、旅游新产品销售等综合业务的有限公司。公司汇集了大批旅游行业精英，员工都是从事该行业多年，积累了丰富的旅游经验的优秀员工，短时间内在同行业中起到了很强大的影响力。公司坚持少做广告，多做实惠，在旅游市场领域里凭借高质量，低价位而闻名同行，良好的信誉和员工的努力，公司的形象深深扎根广大消费者心中，并成功的树立了自己的优秀品牌。

在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这半个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂教学的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

(一)办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在国旅实习的半个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了。

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

(二)旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游行业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听文老师讲些有关市场营销的理论知识，偶尔在大二的时候有过些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把三年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责xx山一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。

回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。经过此次调研活动，我对湖南旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

(一)省内的旅游市场分析

1、行业激烈的竞争

旅行社求新求变跨越发展。省内各大旅行社在当前日趋激烈的市场竞争中，求新求变，内提升外扩张，实现了跨越式发展。

①市场竞争中实施差异化战略，突出优势。近年来，省内各主要旅行社抓住后金融危机时期的发展契机，实施差异化战略，加快结构调整，突出各自特色和优势，不断开辟新的市场，使旅游市场蛋糕越做越大。

②准确定位，产品推陈出新。省内各主要旅行社根据各自的市场定位和目标市场，精心设计了各具特色的产品，受到了旅游消费者的追捧。

③创新促销模式，加大促销投入。省内各主要旅行社顺势而为，不断创新促销模式，收到了良好的促销效果。

④外延扩张与内涵提升并重，推动旅行社跨越发展。近年来，省内各大主要旅行社在提升企业内涵的同时，根据旅游消费趋势、行业特点和产品特性，结合企业经营理念和模式不断打造品牌，增设分公司、门店等网点，朝规模化经营、品牌经营转变。

2、优秀员工流失问题

现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短半个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以旅行社应该重视这一问题。

3、旅游市场混乱

相信到旅游过的人，都知道旅游市场的大致情况。各种黑导，宰客现象，旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

(二)相应的解决方案

1、突出针对性，讲求实效

各大旅行社认为，根据不同的市场采取不同的促销策略、针对性地推出产品，才能出实效，特别是境外旅游市场。要根据旅游市场的结构特点制定出相应的市场开拓规划，有重点、分层次地进行促销，并按照市场开拓规划，有选择性地参加国家旅游局牵头组织的境外促销活动。

2、运用现代技术，改进促销方式

各大旅行社认为，携带大量纸质宣传资料参加旅游交易会、博览会、旅展等是在资讯很不发达的环境下采取的旅游营销手段和方式，在特定的环境下有一定的效果。在网络、通讯异常发达的今天，要采取网络营销、电信营销等新型营销方式，这不仅更加符合受众的需要，而且更加低碳、环保。

3、借船出海，协调利用其他机构促销

各大旅行社认为，旅游产业本身的高关联性决定了旅游市场的开拓离不开航空公司、口岸办、国家旅游局驻境外办事处和国家驻外使馆等机构的支持。协调与这些机构的关系，充分利用和发挥它们各自的优势，借船出海，对旅游宣传促销可起到事半功倍的效果。

在实习期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了旅游的具体操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有短短两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是进入大四了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。只有虚心的请教和多用心去做才可以慢慢的摸索出一条道路。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找