# 市场营销毕业实践报告3000字(十一篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-10

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。市场营销毕业实践报告3000字篇一班级：应用营销xxx班学号：...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**市场营销毕业实践报告3000字篇一**

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。

**市场营销毕业实践报告3000字篇二**

进入公司之前，自己对销售知识只是大概的了解，没有系统的学习过市场营销中所包含的全部内容。由于在led灯具书本方面知识的缺少，刚开始几天我都在阅读大量资料，了解公司主要产品与构造，加强灯具专业词汇方面的学习。第一个礼拜的实习，就是：多看，多问，多观察，多思考。自己了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动和欣慰。

对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、寿命之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。从沟通的细节中客户会看到你的工作态度,工作是否严谨及是否可以信任。

一段时间过去了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学的是电子商务方面的，一个星期的接触销售，使我对实际操作中的销售有了一定的了解。之后，在慢慢熟悉了各个销售流程之后，。前辈会让我跟客户做个自我介绍，当时自己都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，一席话下来，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

通过在simmarketing - 结合虚拟现实技术和互联网络通讯技术构造出的一个真实完整有效的营销环境中的四天操作，我对于市场营销的学习又有了新的理解和体会。虽然只是虚拟的营销操作，但由于我在系统里作为公司里营销部门的一员，这对于没有实战经验的我来说收获很大，对于以后的工作生活有很大的帮助。

第一，对于要参加模拟实验的我们来说，市场营销知识是必须要了解清楚，通过市场营销知识的了解，可以更好的在实验中运用，以实现虚拟公司的收益增加。如果没有市场营销的相关知识，那么对于营销模拟的基本操作都不了解，就不可能做好任何一项营销模拟，更不用说在实际中的营销工作中取得好的成绩。

第二，营销部门的团结与否是部门营销成功的基础。由于营销模拟实验是由多个人组成一个营销部门，所以只有每个成员充分发挥自己的能力，一起合作，团结一致，力往一处使才可以给营销部门带来好的营销方案，才有可能给公司的产品更好的市场定位，才能实现公司的利润化。团队精神是一个公司不可忽略的强大力量。我所在的小组起初都是各干各的，也没有一起讨论，所做的营销方案也是一个人写一小部分，一份营销方案是由多个小部分拼凑起来的，最终导致公司在前两季度的股价下滑、利润下降，股东对公司的信心下降。后来，我们发现营销小组的合作有利于制作一份好的营销方案，有利于公司的长远发展。

第三，在模拟实验的实践中，我学到要充分利用好身边的每一个数据，注意身边的每一个消费者的消费观念以及消费习惯，也要时刻关注竞争对手的动向。正所谓，从生活的细节就可以发现商机。我在刚开始的实验时，对于这个虚拟的公司一点也不了解，有点难以下手的感觉，甚至有点迷茫无措。手机市场的实验开始的第一、二季，我所在的公司由于对于产品的不了解，导致公司的投资回报率下降，给公司带来了损失。但随着对公司的产品以及产品所处的市场环境的了解，我们营销小组发现某些有用的数据，公司的利润不断上升，投资回报率也是不断上升。我也从中学会了要充分利用身边的一切数据，通过数据推测产品的市场动向。

第四，工作中遇到困难，不到最后不要轻易放弃。我们经常听到这句话“当你放弃时就代表你已经输了”，如果我们坚持到最后，成功可能就降临身旁。就如我们小组刚开始的第一次市场营销模拟实验那样如出一辙，我们小组开始头两季都是倒数，给公司带来巨大损失。但我们不轻易放弃，在从第三季开始就更认真分析各种数据，分析市场份额老大为什么会第一，坚持到最后，我们成功了，重新赢得股东的信任，最终赢回了消费者的喜爱。

第五，投资具有一定的风险性，但如果由于有风险而畏手畏脚，不敢加大投资成本，你永远不可能位列前茅。我们小组在第一次市场营销实验的手机品牌销售营销制定时，由于担心投资成本大，担心回报率过小，就减小投资成本，最后导致公司的股票下降，影响公司利润。正所谓，高风险，高收益。看准就投，没错的。

第六，自大是公司发展的禁忌，这是我在这四天的特殊感悟。一个公司的高层只有实事求是的发展公司业务，脚踏实地才有可能带领前体工作人员为公司的发展做贡献。一个公司由于领导的自大而破产的大有人在。公司高层要真心和各成员沟通、交流，放手让各下属发挥各自的才能，就会给公司带来大利润。

总之，这次的模拟实验对于我是受益匪浅。一个真正的公司运营远不止要认识到这些，学无止境，营销知识不是一时半会就可以学完的，由于市场的多变性，所以没有一个人可以一眼就看清市场。我要学的还有很多。

**市场营销毕业实践报告3000字篇三**

一、

20xx年7月12号——20xx年8月20号

二、

沧州智博信息技术有限公司

三、

电话销售人员

四、

(一)公司简介

沧州市智博网络服务有限公司是一家专业从事网站建设、推广和系统集成的高科技公司。自公司成立以来，一直以良好的形象、高素质的技术队伍，完善的售后体系为广大企事业单位用户提供快捷、高效、全方位的服务。 (二)实习内容及其过程

这次在沧州智博信息技术有限公司实习担任的是电话销售员的工作。主要是负责慧聪买卖通的电话销售工作，开发网络客户，提高诚信指数，拓展网上业务范围。在此过程中我深刻的体会到了推销技术中学到的爱达模式对于新手面对陌生人更甚是电话另一端不能见面的人沟通的重要性及其引导顾客消费的技巧。

对爱达模式理论的新理解

理论上的爱达模式分为四个步骤：第一引起顾客的注意、第二唤起顾客的兴趣、第三激发顾客的购买欲望、第四促使顾客采取购买行动。

1)第一，消除顾客疑虑、构建顾客信心。我们在日常生活中运用爱达模式主要是顾客自己进入店堂中然后销售员进行销售，对销售员、产品及所属企业还比较信任。但因为作为电话销售员是通过电话与顾客进行交谈，人们对于见不到面的人更是充满了防备心理。所以我在运用爱达模式时的第一步便是要先消除顾客疑虑、构建顾客信心。有一句推销格言说：一项成功的推销要使你的推销对象对你、你的公司和你的产品树立起一定的信心。所以我坚持让自己在推销过程中

语气诚恳、专业大方，语调抑扬顿挫、明朗愉快，语速适中的给顾客问好，然后简洁的报出我们的公司名称及公司的优惠活动。微笑可以消除对方及自己的紧张，所以我在跟顾客交谈时总是先做一个深呼吸然后再真诚着微笑的问对方一声“您好”。同时我对一些发音困难的字词也是力求正确，应为这会在无形中表现出自己的修养同时让对方有一种博学的感觉，让他觉得这个人值得信任。

2)第二，引起顾客的注意。我在做引起顾客注意这一环节的时候总是用诱导式的方法，例如“您想让您公司的网站被消费者快速检索到，快速增加您公司的销售额吗?”。好的开场对白简单明了，应当使顾客几乎找不到说“不”的理由。而且在你的开场白以后，最佳的结果是顾客问你，你的东西是什么?每当顾客问你是干什么的时候，就表示顾客已经对你的产品产生了兴趣。这样的很多时候都会让顾客想听我接下来的话。

3)第三，激发顾客的购买欲望。在这一环节首先是要建立与检查顾客对自己目前推销方式及进程的信任度。然后客观、理性的给顾客讲述我们公司这项活动的优势。顾客的购买欲望多来自感情，所以要想在此环节战无不胜那强化顾客的感情将是必不可少的。而如此必要做到心中有顾客，这里不是要你怎么样巴结讨好，而是在做朋友，逐渐有意识的掌握与顾客交谈中的关键点，让顾客感受到你的关心;其次便是要站在顾客的角度上推销，推销员唯有站在顾客的立场上去考虑，不是过多的考虑自己的提成得失，才能与顾客获得更深的沟通，也许成功就会在你不经意间到来;其次是自己在与顾客沟通时要有耐心，特别是对于一些对这些网络竞价排名不是特别了解的顾客更是要有耐心，要让他们深刻的体会到我们的真心感情对待。对顾客要有感恩心，引发感情共鸣，让顾客了解到自己的建议对顾客是有益的，那是一个朋友的好心帮助，非常值得接受。

4)促使顾客采取购买活动。说道这一步，我们大多数人都会采用最后期限法，但是连植物都会产生免疫更何况是人，所以，我在这一步，重要的是采用利益法，即用他们公司现在营业额与使用我们公司买卖通服务后的营业额进行一个利益的设想，让顾客注重长远利益，使得他接受我的销售。

主动引导顾客的重要性在工作中总是碰到一些顾客，本身是对我们的活动不感兴趣，但总是挑挑拣拣，最后一句我没兴趣便结束了销售。后来听一些有经验的同事说要学会在顾客话中挑漏洞，将计就计即这便是主动引导顾客。后来自己慢慢学着用过后才明白了这一招有这么的好，原来引导在买卖交易中的作用很大，特别是意向引导。它能使顾客转移头脑中所考虑的对象而对销售员所讲述的东西产生一种想象。这样，就使得顾客在买东西的过程中变得特别积极，在他们心中也会产生一种希望交易尽快成交的愿望。这种将计就计的方式在顾客看来让自己心觉得很顺，好像自己才是引导者。顾客是否真的想买推销员并不是特别重要，推销员只需抓住他说的话而给他提供一个符合他话中所讲的产品，这种情况下一般成功的希望都比较大。

五、

理论来自于实际，我们在熟练掌握理论的同时还要更好的把它应用到实际中去。在这次实习中让我了解到了“以人人为师便可成人师”这句话的含义，也更让我坚信多向别人学习、独立思考的重要性。

市场营销专业实习报告8

我是一名学习市场营销专业的x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，我进入了河南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——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!

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!

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：x啤酒，1998年2月成立，注册资金1.8亿，年产量15万吨。x啤酒(中国)有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。

同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心人工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标。x啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了x的品质如一。x啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为\"中国\"产品。

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。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

**市场营销毕业实践报告3000字篇四**

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。

xxx(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。

xxx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，全力打造中国竞争力的儿童英语教育平台，并成立“xxx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。xxx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。“xxx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”。xxx(国际)教育集团引进全球营队教学理念，成立“xxx营队发展中心”，结合xxx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。

20xx年，xxx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xxx国际培训学校建立了更坚实的教学基础。xxx(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。20xx年，xxx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，xxx(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。xxx(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。

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，xxx是一个教育集团，我们的主要任务就是将xxx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xxx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。

这是在经过一些天的培训后我写给xxx教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与xxx教育集团王主任的沟通，让我有机会走进xxx教育集团，有机会感受xxx教育集团的文化理念，更荣幸的是在xxx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xxx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。我个人觉得人生的财富是经历，在xxx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，xxx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xxx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xxx教育集团，感谢高总监。

第一：同时之间和睦相处，友善帮助。在xxx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xxx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xxx实习的这段日子成长了好多，也成熟了好多。

**市场营销毕业实践报告3000字篇五**

在这三个月实习期里，我在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。那里面的关键是要会说，不仅仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也最后看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了\*次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差状况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我最后迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

透过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去持续和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的潜力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的潜力以及与人合作的潜力。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自己的协助下同时也从中受益的状况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我相信透过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**市场营销毕业实践报告3000字篇六**

作为一名市场营销专业的学生，如果单纯地学习书本上的知识并不能很好地领悟和掌握市场营销管理的原则和要领，市场营销顶岗实习报告。为了能把专业理论知识和实践相结合，对企业所进行的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，学习企业市场营销管理中的实践经验。学院在课程设计中安排了我们专业在第16周到20周这四周的时间实习。

本人回到家乡，经过艰苦的寻找终于找到一家实习单位，在找实习单位的过程中真的感觉到了“找工难”，可以在迪信通实习真的要感谢这高明店的店长，他不但给了我一个实习的机会而且还教会了我很多东西，增长了我的工作经验。

实习时间

xx年6月30日——xx年7月19日

实习地点

xx市xx区xx路xx广场x楼xxx

实习单位和部门

xx市xx电讯器材有限公司xx连锁分店 销售部

实习内容

通过在xx的实习，学习到本企业的生产经营的总体情况、市场营销策略、各种促销方法，如何进行市场调查、经营管理的经验和今后发展的设想。

我的实习报告分为以下几部分：

1、实习单位生产经营的总体情况，实习报告《市场营销顶岗实习报告》。xx是全国最大手机专业连锁企业,1993年创立于北京，经过十几年的创业与发展，目前已经发展成为覆盖华北、华东、华中、华南和西北、东北、西南等地区，拥有800多个连锁直营店。1999年迪信通开始了全国连锁的经营模式，并率先提出了“大卖潮。年销售手机500万部,年销售额50多亿元。在短短的三年时间内，迪信通的店面已经基本覆盖全国省会城市，并且所到之去都刮起一阵价格与促销的旋风。如今，迪信通作为惟一一家真正意义上的手机专业连锁企业，产品、相关配件一应俱全，而且在手机功能应用上也取得了不错的成绩。高明迪信通是佛山分公司开的分店，在每个月初分公司就会根据地区的实际情况制定出该月的计划完成销售量和计划达到的毛利，以及规定出积压手机。在由分公司制定这些任务之后，我们店在月初时就会相应给员工分配工作任务，在分配工作时会运用到“萝卜与大棒”的激励方法。比如：这个月的积压机是moto的w208、c261、l71和联想的e320、e303、v350。一共有15台，平均每个营业员要卖出3台，卖出一台当晚结算就有15元现返，到发工资时就每台奖金3元，一个月下来没卖出的话每台就扣3元，这个月每个营业员的任务是20台达到毛利3000元，意思是在这个月营业员卖出的手机要有20台而且毛利要达到3000元，在工资提成中才有每台机8元，如果达不到就每台2元。这是一个不错的管理方法。

2、实习单位的市场营销策略。企业要想组织起有效的市场营销活动就要制定合理的市场营销策略，在这里我主要是用4p(产品、定价、渠道、促销)来分析我所在的实习单位的市场营销策略。

(1)、产品组合策略。产品是指能提供给市场，用于满足人们某种欲望和需要的任何事物，包括实物、服务、场所、组织、观察、主意等。在消费者要买你的手机时他不单单是要手机这个物品，手机的主要作用是打电话，而科技日新月异现在手机不只停留在打电话了，还考虑到其它的附加功能，有没有mp3、mp4、像素多大、可不可以上网、有没有内存卡、支不支持蓝牙、红外、是不是智能手机、音质、画质是否清晰……所以消费者还会考虑到手机的配置，有多少块电池、几个充电器、有没有耳塞、数据线、有没有送蓝牙耳机……现代消费者都是精明的消费者在买产品时他们都会关心到售后服务这个问题上,这是产品的一个保证每次顾客问到这个时，我们都会说“我们这里都是严格执行国家规定的三包政策：7天包退换，15天包换，一年保修，全国联保，在一年两次检测仍有问题，还不能正常使用，凭第三次的检测报告单可以更换一台新的同一型号的手机。”产品组合策略包括以下几种：

①、扩大产品组合。

②、缩减产品组合、

③、产品线延伸策略，包括向下延伸、向上延伸、双向延伸。

④、产品线现代化决策。

⑤、产品线号召决策。厂家在推出某一产品经过投入期、成长期、成熟期再到了衰退期或者在生命的某个周期出现竞争对手或者……厂家就会细分这个市场，比如：手机夏新m330就是m3与m300的结合版，nokia的5700就是3250与5300的结合版，这两款都是结合了其他两款的优点;很多手机都有划分高、中、低三个档次的，只有细分市场才能拥有更多的消费者。

**市场营销毕业实践报告3000字篇七**

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知识和实践充分的结合，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，所学的理论知识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。

**市场营销毕业实践报告3000字篇八**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的潜力。

2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。

3、透过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

：xxx

：xx农化产品市场

xx农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。透过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

1、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

（1）透过客户需求调查，触及客户的购买问题。客户的问题才是客户的需求之母，需求是客户自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给客户的；

（2）了解客户购买心理，透过对客户问题原因专业化的表达，使客户产生信任；既而进一步表述出客户问题所引发的不良性后果，使客户产生强烈关注，最终造成客户的购买兴趣；

（3）掌握对从众型客户的沟通制约，即提前说出客户要说的话，以此制约客户的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。

在实习过程中我也遇到各种不同的客户，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变潜力。实习中不仅仅要应对客户，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识方面个性是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作用心性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成超多的产品积压和库存成本，由于产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成超多的资金浪费，公司就应在库存管理方面，就应用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，构成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己潜力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。实习是我步入社会的前奏，教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。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，对工作负职责的人！

**市场营销毕业实践报告3000字篇九**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的潜力。

2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。

3、通过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

xx

xx农化产品市场

xx农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

1、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

（1）通过客户需求调查，触及客户的购买问题。客户的问题才是客户的需求之母，需求是客户自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给客户的；

（2）了解客户购买心理，通过对客户问题原因专业化的表达，使客户产生信任；既而进一步表述出客户问题所引发的不良性后果，使客户产生强烈关注，最终造成客户的购买兴趣；

（3）掌握对从众型客户的沟通制约，即提前说出客户要说的话，以此制约客户的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。

在实习过程中我也遇到各种不同的客户，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变潜力。实习中不仅仅要应对客户，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己潜力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。实习是我步入社会的前奏，教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。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，对工作负职责的人！

**市场营销毕业实践报告3000字篇十**

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xxxx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，xx元/箱；xx20带3，xx元/箱；xx10带2，xx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xx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x部长和x部长，同时再次感谢营销部长xxx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x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。

**市场营销毕业实践报告3000字篇十一**

一、前言

实习是一种实践。是理论联系实际，应用和巩固所学专业的一项重要环节，是培养我能力和技能的一个重要手段。

通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融入到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名合格的工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。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。

二、实习的目的

实习对于我们来书是非常重要的，可以说没有实习，就没有完整的教育。实习教育教学的成功与否，关系到学生的就业前途，也间接地影响到现代化建设。

实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过实习，使学生学习和了解产品从原材料到成品再到销售的全过程以及生产组织管理等知识，培养学生树立理论联系实际的工作作风，以及生产现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力，为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过实习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，实习是课堂教学的补充，实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

三、实习单位及岗位

ｘｘ房地产开发有限公司是一家门类齐全，管理经验成熟，经济实力雄厚的综合性房地产开发企业。进入公司以来我主要担任策划营销部担任房地产销售顾问一职，我的只要工作职责为：

1、服从销售部整体工作安排，接受专案组人员编排决定。

2、遵守各项操作流程，以规范行为完成集中引导，促进成交。销售顾问在现场应严格按照既定的现场操作流程开展工作，有条理有秩序地进行从楼盘介绍到订购成交的各个环节。

3、客户跟踪服务，销售顾问应对累积潜在客户进行随时跟踪回访，并正确详细记录于客户接洽表内，以主动出击的精神，争取有效客户，促进销售。

4.销售顾问的一切销售行为均须符合公司总的业务指令精神，并接受现场销售主管的指示监督，安排与调配。四、实习内容

进入ｘｘ房地产开发公司以来，适逢公司正在开发的兰州市某某商品住宅一体小区进入营销阶段，对此经过大家的努力制定了一年详细的营销方案和计划安排。

一）、市场定位

根据前期市场分析，确定项目的整体市场定位，并确定目标客户群定位，进行目标客户群体分析，在市场定位和房地产营销策划总体思路下，提出产品规划设计基本要求，协助确定符合市场需求和投资回报的产品设计方案，产品规划、设计理念。具体内容包括：项目总体市场定位；目标人群定位；项目开发总体规划建议；组团规划建议；交通道路规划建议；户型设计建议；整体风格建议；外立面设计建议；园林景观规划建议；社区配套设施；会所建议；楼宇配套建议；建议装修标准建议；装饰材料建议；物业管理建议。

二）、市场推广策划

根据市场竞争环境分析和项目自身优劣势分析，针对目标市场需求，制定有效的市场推广计划，为产品上市销售做好准备。内容包括市场推广主题策略，营销策略，销售策略，市场推广工具设计（vi设计及宣传品、销售工具设计），广告设计创作，媒体投放，公关活动策划等。

三）、项目销售策划（项目销售阶段）

此阶段主要是帮助发展商制定销售计划，协助展开促销工作，做好销售现场管理顾问，帮助发展商实现预定销售时间计划和收入计划。

五、实习总结及体会

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在向一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要树立好公司的形象，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

在与每一个客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

近年来也是我国房地产市场有史以来很不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为ｘｘ房地产开发有限公司的一名销售人员。同时也感谢团队在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司和团队对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

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