# 最新市场营销专业实训报告总结(15篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-10-02

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。市场营销专业实训报告总结篇一1、透过在市场...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**市场营销专业实训报告总结篇一**

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1月2日进入xx省xxxx发展有限公司，位于xxxxx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2日——1月31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1日——2月7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9日——2月15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16日——2月28日我们销售部经理组织我们到平顶山八矿现场观摩。到平顶山八矿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1日——3月7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16——3月18日和部门人员一齐到xxxx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19——3月20日我公司由于在26号要到xx市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。

思想认识、收获与体会：

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。

**市场营销专业实训报告总结篇二**

为了巩固在校所学的专业知识，更好地把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，理论为了以后从事营销工作打下坚实基础。学校为我们营销专业毕业生按排了5个月的专业实习。

我于20xx年x月xx日至20xx年x月x日在昆明市嘉华食品有限公司实习。在实习中我从事营销活动，了解产品价格，分销、促销的全过程；深入产品价格、分销、促销的某一个具体环节，实习产品（商品）售前、售中和售后服务。

通过实习，我们得到了许多收获和体会，现总结如下：

首先，全面熟练地掌握所在企业的相关知识和产品知识充分了解目标顾客的情况，诱导顾客产生购买兴趣，描述产品给顾客带来得利益和好处的意境，刺激顾客购买欲望，了解市场的概况。其次在推销时，不做表面工作，认真对待每一位顾客，对每位顾客所有提的问题都一一作答。始终牢记一个宗旨——顾客就是上帝。同时，我还了解到消费者在购买时的心理行为：

习惯型：长期认定购买某一种或几种品牌，消费习惯固定，购买时目标明确，不轻易调换品牌

理智型：购买时经过深思熟虑不轻易做出决定，一旦决定就不后悔

冲动型：容易接受产品外观包装，广告和推销的景知向，购买的时对周围之群的反应很敏感，决定轻率，易于动摇和后悔

实用型：追求价廉物美，经济实用，特别重视价格，并由此获的心理上的满足

情感型：追求产品的情感效应，特别重视产品的象征意义，联想力较强。

不定型：年青的、才开始独立购物的消费者，要追求新事物，容易接受新产品。

根据以上几中类型，我们就可以了解消费者是属于哪种类型的，然后针对性地开展促销活动。在做针对性的促销时要注意自己的态度，说话的方式，在介绍一个新产品时，要说清楚它的味道，价格，性质等等，其次，在推销是应实事求是，掌握分寸不要说自己企业的坏话，用事实说话不轻易许诺，说到做到，不要过分热情，不要刻意掩饰产品的不足，也不虚吹自己产品很好，在顾客已经购买的物品，有多差，要巧妙应用口语，让顾客在下次购买同样的产品时选择我们的产品，还不要刻意掩饰产品的不足，公正地对待竞争，成为产品的专家。

一般来说，如果顾客对推销产品没有产生购买欲望不强的话，推销员就是把推销品吹得天花乱坠，也不能说服顾客购买推销品，顾客之所以会买推销品，其主要原因是推销品，确实能满足顾客的某种需要，并且推销员确实刺激了顾客的购买欲望，顾客的购买欲望与顾客的兴趣不是一回事，购买兴趣是顾客对推销品的欲望和要求，因此，刺激顾客购买欲望的方法当然有另外诱导顾客兴趣的方法，推销员即使够非常令人信服地作了产品介绍和推销演示。

那仅仅是诱导了顾客对推销品的兴趣，而对顾客够买欲望的刺激，只靠产品介绍和演示是不够的，推销员要想刺激顾客的购买欲望，就必须巧妙的向顾客说明，他在购买推销产品以后将感到称心如意，并从中分享乐趣，得到好处，同时，顾客的购买欲望是因人而异的，千万不要对一切顾客都使用千篇一律的同种方式，刺激顾客购买欲望的一般技术原理是：在产品介绍和演示的基础上把顾客需求与产品所具备的特性结合起来，阐述顾客购买产品后将的到的利益和乐趣，一般来说，顾客的购买决定是很难预测的，顾客经常在作出购买决定的瞬间会突然变的犹豫起来，静心想一想又对自己一闪而出的念头表示出怀疑。

面对顾客的异议时，正确认识顾客的议异，保持正确的态度。顾客提出意义并不可怕，重要的是能否对顾客提出意义的异议给予满意的答案，使顾客感但推销员的重视其意见，对解决异议有诚意，一防为主，坚持准备训练，答复之前认真辩析顾客异议。选择恰当时机做出解答。

**市场营销专业实训报告总结篇三**

市场营销专业认识实习报告 在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从0xx年8月日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。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，也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。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的20xx年市场营销专业实习报告20xx年市场营销专业实习报告。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

（一） 实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家20xx年市场营销专业实习报告文章20xx年市场营销治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

（二） 我们组的实习安排从8月至8月4日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月5日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月6日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月7日，休息一天；8月8 日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月9日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三） 我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作

我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

**市场营销专业实训报告总结篇四**

1、实习单位名称：安博集团西南基地--重庆渝中东方教育培训学校

2、实习单位地址：重庆市渝中区大溪沟人和街创意大厦20f

3、实习单位性质：上市公司

4、实习单位规模大小：1000人以上

5、实习职位：市场专员

6、实习单位简介：

安博教育集团始创于美国硅谷，致力于it软件服务行业，20xx年回到中国发展，融资达到13亿人民币，拥有固定资产30亿人民币，并于20xx年8月5日成功登陆纽约交易所，纽交所代码ambo。目前，安博教育集团已建成苏州、大连、昆山、重庆西永等6个it实训基地，全国共有7个下属机构，26家分公司，拥有员工上万余人，业务涉及基础教育服务、职业教育服务、企业培训等领域，安博高考与同步培训机构、安博国际学校、安博实训基地、安博职业教育学院、安博学习体验中心等机构已遍及全国二十多个重点城市，形成了以区域教育服务中心和实训基地为依托，以师资、课程、服务流程、it支持、网络学习服务的标准化为载体的服务体系，通过标准品质的服务保障全国各地用户的个性化需求。

20xx年5月14日--20xx年8月31日

市场营销是一门实践性很强的专业课程，理论结合实际显得尤为重要。学校的学习环境和社会的工作环境存在很大的差异，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，而社会主要是锻炼同学们掌握的专业知识和业务技能。是否能适应社会的生存要求，做到学以致用，除了要加强课堂上的市场营销理论知识外，还必须要亲自接触社会、参加社会实践工作，通过对社会工作的了解来巩固、理解、深化课堂理论知识，从而达到自我总结、自我提升、自我升华的目的。

本次实习的目的主要在于通过实习接触社会，了解社会工作环境与学校学习环境之间存在的差异，利用课堂知识指导社会工作、实习经验反哺理论知识，从而实现理论联系实际，缩小两者间的差异的目的，努力将自己锻造为社会所需、企业所用的人才！

主要是收集、整理、分析市场数据，并制作市场数据分析表。

收集市场数据主要是采用人才市场收集与各大人才网站收集相结合的方式进行的。

人才市场收集主要是指到特定的几个人才市场蹲点式收集，即采用人力资源开发机制招聘java实习生与嵌入式实训生。主要的几个人才市场站点为江北智成人才市场、沙坪坝华威人才市场、解放碑华威人才市场以及各大人才市场举办的大型招聘会。

而各大人才网站收集主要是指导特定的几个人场网站收取主动投递我们公司的应聘简历，并通过初步的交谈了解应聘者的基本情况并邀约其上门面试，从而收集到相关市场数据。主要的几个人才网站为重庆人才网、智联招聘网、联英人才网、前程无忧网。

我们收集市场数据的目标群体为计算机相关专业，有一定的java或c/c++基础知识，对软件开发有浓厚兴趣，希望从事软件开发工作，学习能力强、逻辑思想强的应往届毕业生。收集的方式主要是采用应聘者主动投递简历的方式收集数据，通过询问了解应聘者的基本信息，分析其自身从事软件开发的优劣势，并对其做初步思想引导，邀约其上门面试，从而达到转化为我们进一步目标客户的目的。

另外还有一部分工作是属于渠道建设方面。我们公司的客户来源主要是各大合作高校的大三、大四学生，通过直接应聘上岗、定向委培、岗前培训等形式实习。我们公司与猪八戒网、亚德科技、商软冠联、诺怀科技、ntt等公司合作，将渠道中合作高校输送的大三、大四学生进行筛选。其中15%非常优秀的学生可以直接应聘上岗；80%技术一般的学生进行定向委培、岗前培训，通过与学生、合作企业签订三方协议，定向培养为企业所需的人才，培训期满后直接到合作企业上岗；而对于5%技术较差的学生进行再学习和定向委培进入合作企业。

对于渠道建设方面，我们主要是通过前期java，嵌入式相关讲座邀约大三学生参加，并在讲座结束后发放调查问卷，以此收集基本数据。再根据收集录入的数据逐一打电话邀约学生参加一个月的公益实训课程，这一个月是免费体验课程，目的是为了让学生体验培训课程的美妙之处，并在公益实训课结束后有继续留下来参加有偿培训的打算。

**市场营销专业实训报告总结篇五**

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，但是我们还不怎么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石化物质供应中心，xxxx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1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的过程是这样的：20xx年1月4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1月5日，学校组织我们到xx石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。20xx年1月6日，学校组织我们到xxxx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石化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)深刻了解茂石化

虽然来到xx读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了xx，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了xx石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于xx和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，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茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

(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，就算寒暑假出去兼职工作，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，看到有几个工作人员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。而在现场的工作人员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xxxx集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，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3千万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，听了三家企业的主任，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xxxx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。xxxx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>=98%，顾客满意率>=95%，员工培训率100%,客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工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。

(五)根据实际情况制定科学的营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分(销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于xxxx集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n-甲基二乙酸脓的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

(六)实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c。通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的;产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的;销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法;销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略;货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价的策略;产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用......实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

**市场营销专业实训报告总结篇六**

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实习，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我从xx年11月16日走进了xxxx保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。xxxx保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于19xx年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二，这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在盈余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的零市场到一个月后的百万业绩。可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

积极性：后者虽符合企业的意愿却忽视员工多元化的需求，员工很少有机会参与福利计划的制订，无法表达真实需求，而这都是今后企业需要改进的。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊！从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊！从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

**市场营销专业实训报告总结篇七**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年xx月xx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xx月和xx月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦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！

**市场营销专业实训报告总结篇八**

集团有限公司，总部座落在著名的世界观潮胜地市。是国家级企业集团，国家中型企业。公司占地面积41万m2，建筑面积25万m2，是集科、工、贸、技一体的现代化大型企业集团。太阳能总部是专业从事太阳能等新能源应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的高新技术企业，是中国最大的太阳能热水器出口产品制造基地，产销量、市场占有率和综合竞争能力稳居行业领军位置，产品外贸出口在全国同行中遥遥领先，远销全球一百多个国家和地区。两个海外公司，多个国内子公司，经营范围涉及全玻璃真空集热管、太阳能热水器、光电等产品。县太阳能经销店开业于20xx年，一直秉承着，“诚信、超越、持续成长”的核心理念，遵循“为客户创造有价值的服务”的营业方针。售后服务到位，赢得了顾客的一致好评。

公司坚持以人为本的策略，要求员工按时上班，时刻保持微笑的服务，给予消费者最满意的回答。同时耐心的讲解本产品给消费者听。完善好服务工作。公司拥有独特的文化理念分为三条：

（1）把清新自然融入生活公司之产品理念即：把清新自然融入。靠科技使品质更专业，以爱心使产品更贴心，强调企业以尊重人性，关注环保、关爱生命为产品的根基，以发自内心的真切关怀、树立诚信服务之美誉，并通过建立标准化的管理和规范，创造一流的产品，以产品营造信用，以品质营建品牌。

（2）勇为人先、攀越颠峰。公司之企业精神即创办到今天始终支撑我们共同发展的信念：勇为人先、攀越颠峰。这是公司过去、现在和将来始终奉行的经营准则，也是公司争创行业先锋所依托之。

（3）健康、和谐、新生活，公司之产品理念“健康、和谐、新生活”，即强调公司之产品追求人类与自然的和谐统一，追求健康生活的高品位，强化“北京冠驰”太阳能热水器时尚品位之理念。

本店拥有销售人员5名，平均年龄为26岁左右，是一支年轻化的团队小组。拥有高中以上的文化水平，是一支素质较好，业务能力较强的，服务意识一流的优秀销售团队。

工作内容及作业流程：

我所在的部门便是销售部门，从事太阳能的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品（太阳能）。我们部门是负责现场的销售工作；主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

这次实践让我受益匪浅，感触颇多哦，这次实践首先我是抱着尝试的态度去的。在去之前，我都心里都没底。因为自己这个是第一次参加类似的社会实践活动。学校让我们参加这个活动的目的就是为了让我们更早的了解社会，借此活动培养我们的动手能力，将我们从书本上所学的理论知识和社会实践相结合起来，不至于所学和未来的工作脱节，被社会淘汰。但是实习单位不同于学校，单位和学校有着不同的理念，和文化。两者存在着一定的差异。所以我怀着忐忑的心情去了实习单位。

一个月的实习中，我获得了很多的经验和知识，这些都是书本上未曾提到的。在太阳能的营销店，我知道了，太阳能热水器的工作原理，它拥有三个大的组成部分，一是集热器，二是保温水箱，三是连接管道。保温水箱顾名思义是用来保温蓄水用的，管道是连接的枢纽，较难理解的就是集热器，所谓的集热器就是系统的集热元件。其功能相当于店热水器中的电热管。和电热水器，燃气暖水器不同的是，太阳能集热器利用的是太阳的辐射暖量，故而加暖实践只能在有太阳照射的白昼。我知道了太阳能热水器的安装技巧这些较专业的知识。

在这一个月中，作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。

一个月的实习生活，就这样的结束了，现在回头看看这一个与的实习生活，在这期间有过辛酸，有过泪水，但也有过自己推销出产品时的喜悦和激动。我从刚去的几天，极度的不适应，整天搞的是，身心俱疲，到后来的慢慢适应，到最后来的有所成绩。虽然是短短的一个月，但在自己看来仿佛就像过来好久好久一样。和同事们打成一片。学会了在工作中给自己找点娱乐。总之学会了很多很多，最主要的是阅历的增长，和经验的增长，这让我以后的实习变得轻松很多，以后大学出来参加工作也会变得更加的顺手。

我觉得学校让我们大学生参加暑假的社会实践活动是非常好的一件事。首先，在暑假的社会实践中我们预先踏足社会，了解将来所要走的路大致的轮廓。更加重要的是我们要借此活动培养出了一定的创新性，也让平时的理论学习有付诸实践的机会。在暑期实践活动当中我们会接触到一些与政府、企业、公司和乡镇单位等打交道的媒体，我们可以借此机会与他们建立联系。获得向社会推荐自己形象与能力的难得机会，为未来创业建立良好的媒体关系。在平时的实践学习中大家可以相互之间交流沟通，这些交流活动会让我们累计很多宝贵的经验。其次，社会实践是一笔财富。有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。纸上得来终觉浅，投身实践觅真知\"。我相信，经过社会实践的磨练，我们大家会变得更加成熟、更加自信。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任！学校的暑假实践活动，让我们每个人都获益匪浅。让我们在未来的人生道路上少走了很多的弯路。让我们的成功，变得更加的可能，所以要感谢学校给了我们这次社会实践的机会。同时我还要感谢我所在的实习单位，感谢单位给了我这次的工作机会，虽然工作很苦很累，但痛并快乐着。真的是在其中学到了很多的东西，如人生的哲理等。

**市场营销专业实训报告总结篇九**

(一)实习单位简介

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今日，装修污染却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者供给有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒。

(二)我们组的实习安排

从8月22至8月24日，我们在学校内部经过电子网络对专业知识进行初步浏览;

8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过研究就把它辞了;

8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司;

8月27日，休息一天;

8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识;8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情景;

8月30、31日，

9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营;

9月4、5日，我们休息两天;

9月6、7、8、9日，根据教师的安排，我们在校内写实习报告，

9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

(三)我们的实习资料

我们组的实习资料主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理;在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧;同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境

分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销本事的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。

企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，所以这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所应对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境

分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。

该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业应对的一个瓶劲问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能到达的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

**市场营销专业实训报告总结篇十**

xx是全球体育和娱乐市场营销的；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。

主要活跃在以下3个领域：

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octagonxx——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、搞错了一个pub的地址，到了附近才问别人，费时费力；

2、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、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。

在上述几个主要的工序以外，我还在单位积极参加了一些公益劳动。

通过短暂的实习，我首先熟悉了当代分工明确、高效率的办公，参与了一些具体的工作，学会了一些具体的工作方法，熟悉了各种办公自动化用具的操作。基本达到了假期社会实践的目的。

在实习报告的最后，我感谢xxx（中国上海）提供给我的实习机会，xxx的同事们所具备的优秀学问、人品值得我认真学习。在今后的学习生活中，我将认真学习专业科目，同时增强自己的工作能力，做到德智体全面发展。

**市场营销专业实训报告总结篇十一**

1.进入社会前，将自己的理论知识与实践融合，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步。

2.增加自己的工作经验，提升自己实际的工作能力，为今后真正走上工作岗位打好基础。

3.开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的，提高人际沟通能力。

4.走向社会，认识社会，了解社会，适应社会。

20xx年7月30日 至20xx年8月21日

广东省

思炜设计工作室

1.搞卫生

每个员工都要把公司当成是自己的家，从小事做起把公司的清洁搞好。

洗茶具和烟灰缸。因为每天到公司的客人比较多，所以这方面的工作特别要做好。隔夜茶和隔夜茶叶都要倒掉。因为隔夜茶因时间过久，维生素大多已丧失，且汤中蛋白质、糖类等成为细菌、霉菌繁殖的养料，不宜饮用。还要把冲茶的茶具洗干净，如果上面有褐色的茶污迹就要把牙膏挤到布上面，然后擦洗杯子，直到污迹去掉，杯具看起来像新的一样。然后要整齐的摆放好茶具。要把烟灰缸的灰烬都倒掉然后清洗干净烟灰缸，而且摆放整齐。

抹桌子和玻璃门。要先用湿布再用干布抹，把桌子的物品都摆放整齐，给客人留下一个好整洁干净的印象。

扫地和拖地。先用扫帚把地面扫干净，让后用拖把把地面拖干净，拖把不能太干也不能太湿。

浇花。由于花的品种不同，所以浇花的时候要控制好水量，如果发现枯叶要马上剪掉。

倒垃圾。搞清洁的阿姨经过时要迅速把垃圾拿出去交给阿姨，还要跟阿姨早上问好，因为个人的形象会影响公司的形象所以要礼貌待人，给别人留下一个好印象。

2.接待客人

可以说，失去了顾客，便没有了组织生存的基础；反之，了解顾客需求、掌握了顾客需求脉搏，社会组织就拥有了一个生存空间。

所以要时刻留意路过的行人，如果行人驻足在橱窗前浏览橱窗挂着的房屋设计效果图，就要走到外面向热情地向客人介绍公司的产品并邀请客人到里面了解。当客人进入公司要把公司做好某个楼盘的设计成果图的装订册双手递给客人，并冲茶给客人，趁机向客人介绍公司的产品。对于客人的疑问要耐心去解答。

还要对顾客的类型做出判断。

如果顾客穿戴比较时尚，了解产品，很留意新款上市产品，对流行话题比较感兴趣则是创新型顾客，就要通过新款吸引顾客和通过产品背后的设计故事来吸引顾客的购买欲望。

如果顾客很有主见，并不十分在意价格，喜欢别人恭维，则是主导型顾客，我们就要认真倾听，态度温和，简单介绍客人的留意点。

如果顾客和善容易接近，善于接受意见，没有自己的主见，不太清楚哪些适合自己，态度举棋不定。则是融合型顾客，就要多用开放式的问题询问，了解顾客需，耐心介绍，逐渐让顾客接受产品的卖点。

如果顾客对价格比较敏感，喜欢有独立的空间去思考，喜欢比较产品，则是分析型顾客，就要尽量给些优惠，给客人留有足够的思考空间，适当的产品介绍。

如果顾客非常了解本品牌产品，非常关心本产品带来的好处，关心产品的技术特征，喜欢表达自己的感受，则是专业型顾客，就要重点介绍产品技术，以及能够给其带来的好处，耐心聆听。

顾客要离开的时候要起身送顾客出门。

1.到工地视察

公司是设计与施工一条龙服务的。所以要经常到工地视察，了解最新动态。总的来说每天都会用早上的时间去工地走访，进门时先要跟工人们问好，因为这样可以让他们感受到公司是值得信任和值得为公司付出更大的努力把一切工作做好。然后检查工程的进度，询问工人有什么问题，例如材料够还用么等。

2.到顾客的家回访

推销大王乔吉拉德说过：每个人背后都有250个潜在顾客。如果顾客对公司所提供的服务满意，那么他们满意地可能转介绍给其他顾客。相反，如果顾客对公司所提供的服务不满意他们就肯定告知他人他们的不满意。在消费者越来越理性的今天，口碑传播已成为最有效、最直接的传播方式。所以公司很注重做好售后手中售后服务。到一些已完工入住的客人家里关心和拜访一下入住情况。

3.到合作方做客

跟公司合作的有一些地板木门的经营商，墙纸经营商等。所以要时不时地去拜访，一方面拉近彼此的距离，另一方面了解最新的装饰设计材料。

4.派发宣传单

传单是目前宣传企业形象的推广之一。它能非常有效地把企业形象提升到一个新的层次，更好地把企业的产品和服务展示给大众，能非常详细说明产品的功能、用途及其优点（与其他产品不同之处），诠译企业的文化理念，所以宣传单已经成为企业必不可少的企业形象宣传工具之一。宣传单现在除了能有效地提升企业形象。到新建的楼盘派发，派发的时候要留意，如果住户在装修在入住就不用去派发，以免引起住户的不满。如果遇到感兴趣的住户就要向其介绍公司的产品。

首先就是感受到这个行业竞争激烈, 抢占市场显得尤为迫切。

通过二十多天的工作，我深深了解到员工关系不同于一般的人事关系和劳动关系，其最主要的责任是要实现一种介于组织管理者与员工之间双方的良好沟通，促使组织的决策及行为能充分体现组织与员工双方的共同利益，能同时反映双方的愿望和要求，同时说服员工将个体利益目标追求寓于组织整体利益目标之中，达成双方的相互信任与合作关系。员工是形成组织力量的主体，是组织创一流产品或服务的主力军，是塑造和推销组织形象的积极因素。建立良好的员工关系，可以培养组织成员的认同感和归属感，形成向心力和凝聚力。

还了解到失去了消费者，便没有了组织生存的基础；反之，了解消费者需求、掌握了消费者需求脉搏，社会组织就拥有了一个生存空间。建立良好的消费者关系的目的，是促使消费者形成对组织及产品的良好印象和评价，提高组织及产品的知名度和美誉度，增加对市场的影响力和吸引力。

建立良好的消费者关系的重要意义主要表现在三个方面：

（1）良好的消费者关系能够为企业带来直接利益。对公司来说，消费者就是市场，有了消费者就有了市场，满足了消费者的需求，公司的经济效益就能够实现。得人心者得市场，良好的消费者关系是公司经营的生命线，可以给组织带来直接的经济利益。

（2）建立良好的消费者关系能够帮助企业树立正确的经营思想。“利润第一”还是“消费者第一”，是两种根本对立的经营观念。公司要实现自己的目标，最根本的任务就是使其产品和提供的服务得到消费者的认可和接受。公司认真做好消费者的公共关系工作，就是要树立“消费者就是朋友”的思想，不仅要满足消费者物质消费的需求，还要满足消费者信息知晓的需求、情感的需求、选择的需求、表达和参与等精神方面的需求，从而达到经济效益和社会效益的统一。

（3）良好的消费者关系能够形成稳定的消费者系列。认真做好消费者公关工作能够培养具有现代消费意识、自觉维护消费者权利的消费者公众，能为现代社会营造一个健康、良好、稳定的消费公众环境，即培养消费者的需求意识。

总之，公司要扮演起消费者的教育、引导和组织的角色，与消费者一起设计生活、美化生活，从而形成和谐的消费者关系。

**市场营销专业实训报告总结篇十二**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年2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;我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦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!20xx年营销专业毕业生实习报告

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!20xx年营销专业毕业生实习报告

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!

**市场营销专业实训报告总结篇十三**

20xx年6月6日至6月27日，在老师的指导下，小组以“电子支付的发展对人们生活的影响”为主题展开了市场调查。旨调查电子支付发展给人们生活方面带来的影响，对桂林部分地区进行详细地调查与总结，收获颇丰。在指导老师的引导下，小组成员制定问卷并于桂林市区及周围人群密集的地方进行走访发放问卷。

近年来，随着我国互联网基础设施的完善、互联网的应用越来越普及，20xx年是“十二五”规划实施的第一年，也是我国电子支付企业发展与突破的一年。电子支付在中国的发展始于网上银行业务。随后在线支付也得到了迅速发展。网络购物的流行与快递行业的火爆预示我国已开始加速步入电子支付的时代。20xx年被称为电子支付元年，这一年中国电子支付市场高速增长；并且很多电子支付法规也得到了完善。20xx年电子支付产业依然保持着快速的增长，网上支付、移动支付等多种支付形式的出现也越来越受到广大群众的认可。支付宝、微信支付、qq支付及财付通等第三方支付工具的使用也越来越受到人们的欢迎。现代生活中，人们更崇尚的是方便快捷，节省时间和精力的一种生活方式，电子支付的快捷发展正符合人们追求的理念，即出现一种“出门不用携现金，一部手机全搞定”的现象。

因此，我们组对这一现象的出现并且对桂林周边各年龄阶段的人群展开调查，研究电子支付的发展对人们生活产生的影响。

（一）调研背景

1.优势。网上交易，一定程度上简化了操作与降低了费用；第三方电子支付平台能够提供增值服务，帮助商家网站解决实时交易查询和交易系统分析；

2.劣势。法律的不完备，电子支付的安全得不到很好的保证；支付服务的方式仍处于非常浅显的价格竞争状态，同质化的现象比较突出。支付平台存在安全漏洞，使顾客对电子支付不信任，影响着第三方电子支付业务的健康发展。

3.机遇。电子商务的发展，第三方电子支付显现出广阔的市场前景，市场潜力远远没有被挖掘出来。通过市场细分，使网上支付与各个行业进行深度合作，从而开发出高端竞争的蓝海市场；经过行业洗牌，资质不佳或者没有核心竞争力的第三方电子支付供应商将会被迫退出市场。第三方电子支付发展将摆脱无序竞争的混乱局面，规范的市场，可以吸引更多的资金投入，提升第三方电子支付的实力；支付安全性的提高，有助于培养良好的习惯和消费者兴趣，促进网上支付的发展；金融行业的全面开放，在吸引外资、技术的同时，也引领中国的第三方电子支付走向更为辽阔的国际市场；新技术、新渠道、新增值服务的出现，将使得网上支付更加方便快捷。

4.威胁。电子支付的发展，使得银行、电信运营商等实力部门更深的介入到第三方电子支付行业中来，同时，新的支付模式、更多替代产品的出现，也使得竞争空前激烈；网上支付的普及，也会引发新的犯罪形式，新的诈骗方式；金融行业全面开放后，将有更多国外的第三方电子支付抢占市场份额；外资进入后，在第三方电子支付行业内部可能会以高待遇“挖人”，在一定时期内形成人才流失和客户流失现象。

（二）调研目的

1.通过市场调查了解电子支付的发展现状；

2.通过市场调查了解电子支付对人们生活的影响；

3.通过市场调查了解电子支付现今存在的问题及未来发展趋势。

（三）调研方法

1.通过互联网发放网络问卷进行调查；

2.对桂林市的市民采取问卷调查的方式。

（四）调研路径

（一）调查概况：

经小组研究讨论确定本次的调查主题为“电子支付的发展对人们生活的影响”。根据主题小组设定了十五个问题制定调查问卷。分别进行此次的调查实习。

问卷问题及基本分析：

1．您的年龄（单选）

图1

分析：相对而言，使用电子支付方式的人群集中在18岁—30岁，所占比例为71%，其他人群所占比例较低，可见青年人群更青睐电子支付。

2．您的工作单位或职业（单选）

图2：

分析：使用电子支付的人群中学生占大多数：其次为事业单位工作人员与个体商户，所占比例相对较低。

3．您是否使用电子支付方式进行支付？（单选）：

图3

分析：参与调查人员绝大部分都使用过电子支付工具，少数年纪相对偏大者不易接受此支付方式，理由是不信任。

4.您使用电子支付的原因是（多选）

图4

分析：电子支付方便快捷是绝大使用者的首先因素，占比为82.3%；部分人使用的理由是顺应时代发展。

5.您不使用的电子支付的原因是(请选择第15题):（单选）

图5

分析：有4.83%不使用电子支付的人不使用的原因大多是缺乏安全性及其他原因。

6.您使用的第三方支付工具有？（多选）

图6

分析:使用电子支付的人群中将支付宝、微信支付、网银支付作为首选，其中支付宝占比最高，为86.5%；qq财付通等其他支付方式占比相对较低。

7.您使用电子支付的时间为多久？（单选）

图7

分析：在调查人群中多数人使用电子支付工具的时间超过1年，更有使用时间达到3年以上的占比为32.3%;调查人群中只有小部分人使用时间低于1年。

8.在哪些方面使用电子支付的频率较高（多选）

图8

分析：在购物、餐饮、缴费、汇款方面使用者支付的频率较高，其中购物支出频率最高，占比为85.39%，旅行与游戏充值等其他方面的支付频率相对较低。

9.使用电子支付后,您的月支出较以往相比？（单选）

图9

分析：在使用电子支付后，51.4%的人月支出增加很多，38.76%的人月支出基本不变，只有5.34%的人月支出有所减少。

10.电子支付让您接触电脑或手机的时间较以往有怎样变化？（单选）

图10

分析；多数的使用者觉得电子支付的发展让他们接触电脑与手机的时间增多，只有少数人觉得时间基本没变。

11.使用电子支付减少您的外出时间了吗?（单选）

图11

分析：接触电脑与手机的时间增多，接近70%的使用者减少了外出时间。

12.您对当前电子支付的满意度?（单选）

图12

分析：在所调查的使用者中，对电子支付的满意度相对较高，其中一般满意人数最多，占比为44.94%；只有1.69%的人感觉当前的电子支付达不到他们心中的满意度。

13.您认为在使用电子支付过程中最让您担心的问题是什么?（多选）

图13

分析:安全隐患与个人隐私泄露是使用者最为担心发生的问题；担心操作复杂与使用场合有限占比相对较低。

14.在电子支付过程中遇到安全问题您一般会采取什么措施?（多选）

图14

分析：遇到安全问题绝大多数人会选择报警、寻求法律帮助或者联系电子支付公司官方客服解决问题；只有小部分人会选择自认倒霉等。

15.您对电子支付未来的发展持怎样的看法或有何建议？（开放题）

本题总共回收有效问卷40份，此次仅挑选具有建设性意见及看法；

（1）希望更方便，对安全保障的肯定；

（2）认为“无现金世界”逐步成为现实，安全隐患有待提高；

（3）担心隐私泄露；希望加强个人隐私安全保护；

（4）极个别不看好该支付方式的发展；

（5）建议使用方法简单化，方便老年人简单操作使用；

（6）保障使用者个人财产安全，防诈骗。

**市场营销专业实训报告总结篇十四**

系部名称：工商管理学院专业：市场营销1102班姓名：

孙晨阳学号：0810110514

实习单位：

涞源县燕源矿物纤维销售有限公司

实习时间：

20xx年5月27日至20xx年7月12日共七周。

今年暑假在燕源矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。涞源县燕源矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工100余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。“我们想象的那么简单。实习就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应该努力的方向。

实习就是让我们更好的看清自己。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时间里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不同的规格，比如5-65、5-70等。不同种产品有细小的差别，用在不同的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不同要求，又有很多不同的规格，规格不同包装自然不一样，通过包装上面的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一起外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自己的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自己的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前知道，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自己的老客户。但是，每个公司的策略不同，所产生的结果也不同，这个公司的业务员更看重自己所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下面的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户可以很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较轻松的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不同的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮助。销售能力是知识和实习相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的情况下，多参加企业社会活动，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实习相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实习给我的最大的收获。

年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自己的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活可以如何红红火火，自己的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不知道世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原来是这样的，社会原来是这样的，世界原来并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自己，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

**市场营销专业实训报告总结篇十五**

为了了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的市场营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。我来到了xx公司旗下的一家造纸厂进行实习，以下是我的实习报告。

20xx年x月x日

xx公司xx造纸厂，该厂是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。

不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往xx地区，在我们xx地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在xx地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也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。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

1、由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;

2、销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;

3、市场信息反馈较慢，对发展新客户的.工作作得不够细。

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?

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