# 最新市场营销实训收获和心得体会(十篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-10-03

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。市场营销实训收获和心得体会篇一在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**市场营销实训收获和心得体会篇一**

在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识，这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——\_\_\_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!

**市场营销实训收获和心得体会篇二**

通过这次的市场营销实习，我从中学到了很多课本中没有的东西，虽说很累，但是真的很感谢学校能够给学生这样实训的机会，尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。

一、岗位职责

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业。empire由尤兆坚女士在20\_\_年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列，empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等。empire将始终以“低价、时尚与品质同在”的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如cis，广告创意大赛等等，这些相关的比赛的项目。这是我们公司市场总监的的职责，这有可能和其它公司有所不同。

但是，到了实际情况，你处于公司里面的，就需要帮助其它人员，某某人没有上班，你就去接手他/她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而己。

后来，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

二、实习项目

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖赚取差价是其利润的主要，在综合仿真平台上，我们十八家生产商面对的只有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得有趣点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如cis比赛，营销创意大赛等等。

三、实习内容

其实基本的流程非常简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就可以将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作内容：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。但是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但后来经过和ceo的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应该要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自己应该学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本内容。

第三周的星期四的上午召开了市场总监会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应该只看到不足的地方而应该看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样子规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗?市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自己的发展计划、分享自己的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，但是仿真模拟实习确实是给了我们学习的地方。

四、存在问题与改进

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不知道中介机构的位置在哪里，现在才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上面有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

**市场营销实训收获和心得体会篇三**

一、实习目的

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和国际企业市场营销管理理念，特别是国际企业市场营销管理的发展趋势。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握市场营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力

4、掌握企业市场营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

二、企业概况

\_股份有限公司是一家国际公司，公司发展战略为小商品、小超市、大连锁，将以人为本、尊重人才作为企业文化的内核。

\_股份有限公司第一分公司主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。于20\_年9月27日落户\_县，营业面积达3000平方米，现有员工200多人。公司在成长中不断学习，特聘专业人士作为公司的管理顾问，大力提升公司自身管理水平，以一流的产品和服务打造另\_市民满意的超市。

三、实习过程和内容

我实习的岗位是\_股份国际有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理;对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表;对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大\_总裁宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

四、实习体会

这一个月，好比是一个过渡期从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期一个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。

其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语这种问题连三岁小孩都懂。一分钱，一分货。不可能，绝对不可能发生这种事儿。这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。超市以此实行供应链管理-即构jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店的销售量、库存量、价格等数据。加快物流人才培养。超市不仅需要熟悉物流服务组织、运输组织管理、熟悉市场营销的专业人才，而且需要计算机网络技术以及物流信息开发维护的专业人才。

五、实习总结

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对国际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

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，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。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。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。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。

最后，我向我的指导老师邵焱老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**市场营销实训收获和心得体会篇四**

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我我们确定主题后就行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧!可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢?就像是我高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点的赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

我们的第二次的任务就是××行业的营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务时制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别#from 本文来自高考资源网 end#，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着一消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问!

最后一次的任务是综合性的，就是我们学校周边的某一行业的营销设计方案。我们首先就是对其行业的了解、分析、最后得出相应的营销设计方案。这次的营销设计方案，要求的是新颖、并且具有特色。我记得在其我们上台展示前我们前一天的晚上凌晨的12点还在想我们该其行业在元旦期间做什么营销设计方案。这一次的努力让我明白知识产权的问题。要设计出一份具有意义又具有新颖和企业接受的设计方案是需要多么大的努力和时间。同时设计也是需要灵感的，要具有新颖与创新就必须突破传统。不能按部就班。要有自己的特色。

在最后，我们结合了所有学营销的班级体，在实验楼挑选了部分优秀作品做了相应的展示，在他们的展示的同时也让我看到了他们的优点，是值得学习的。同时也举行了相应的颁奖仪式。算是为我们这次试训的圆满结束画上完美的句号!

为期三周的实训在我们的努力与成长中结束了，可是在这次的实训的精神却永远的留在了我们的心里。这次实训中让我们把书面上的知识运用到了实际，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。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，在这次的实训中我们的团队精神可以说也是发挥的淋漓尽致。这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。的确，实训是结束了，可是实训中的种种确实在我们的心中牢牢记住。也让我们在以后的生活中更够更好的发挥。这次实训，让我受益匪浅!

**市场营销实训收获和心得体会篇五**

一、 实习性质：专业实习

二、 实习目的：通过实习，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

三、实习方式：分散进行

四、实习总结

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，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，找准了切入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，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!自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天后决定选择秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且积极创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结一、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢?首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。 市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行erp、通过iso9001国际标准认证以及haccp食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致内涵。 随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的公司都知道持续不断地观察并适应变化着的环境。 当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才可以制订计划。在这一步骤中，先介绍\"工作包(wbs)\"的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关系、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。\"甘特图\"是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息;尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麽针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价;(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售);( 3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等;(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价;(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而;(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。

做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。。

做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也可以赋予产品于生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**市场营销实训收获和心得体会篇六**

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择，

市场营销实习心得体会。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式，分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。

**市场营销实训收获和心得体会篇七**

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——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。

**市场营销实训收获和心得体会篇八**

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。

而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。

这让我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。

在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

**市场营销实训收获和心得体会篇九**

市场营销可以表述为个人和集体通过创造并同别人交换产品和价值以获得其所需之物的一种社会过程。通过一周的学习我了解了这一社会过程。

其中两天的市场调查使我们找到了目前眼镜市场的发展趋势(目前眼镜市场的可观暴利已经不言而喻，因此我们决定以高科技，多功能为主导开发自己的新产品。

调查的第一天我们先制定了假设了以健康型眼镜为主打产品的大致方向，然而却有数据和案例明显的表明市场对健康型眼镜的需求量不大并且有大量的所谓绿色产品已经出台，作为一项竞争力是十分匮乏的。更何况，开发新产品的投资资金过高却回报率不够。

随之，我们将目光转向了运动时尚领域——通过对眼镜市场的整体和分项调研后发现，宏观上，眼镜市场由于几乎进入饱和期以至于顺应潮流的发展，无论是框架上、包装上都起了变化，但只是一个初步的发展，所以市场潜力是巨大的，对我们的产品而言，无疑会带来商机。微观上，我们的新产品是带有一定技术含量的，这不仅是在符合新时代人类的心理需要，也是在技术上和价格杠杆上的革新。我们利用internet遨游网络，学会并寻找到了想要的资料。这也是培养了我的自学能力以及对信息收集筛选的能力。

在经过了整整两天的咨询、剖析、清理之后，比对着样板目录上的内容，逐一将内容分类、规划。从市场环境、市场或产品分析、营销目标设定、营销策略再到具体实施方案，每一步都有我们组的成员们一起讨论;从市场调查中更新自己的理念，揣摸市场的潮流走向，到发掘现有和潜在的顾客群体。将那些唯独属于我们自己的独特见解一起融入在计划之中。

在此期间，我们对产品的命名上也是捉摸再三也没有想出个所以然来。最终，只得搁置在做板报设计和产品外包装时再作定论了。

在板报设计与外包装制作过程中，我们由于是分工合作，而我主要是负责营销计划撰写中的几部分内容，因此也不能说太多了。只是见着了同学们的辛劳，利用课余时间都在马不停蹄的赶工，构思—排版—制作，步步坚实的，最终我们的产品模型“诞生”了。以绿为主色调，代表我们倡导“生命在于运动”的传统理念。以银色为核心，代表我们新产品的新生力量以及高科技的利用。新旧结合，体现出我们对眼镜市场用户群体的独特分析角度以及新型的产品理念。同时，在制作过程中还学会了废品的利用。兴许，我们的组长是个板报能手，通过与我们产品品牌策略的结合，以新颖、流畅的线条与色彩为新产品打造出一份独特的宣传作品。

上面提到了，我在此期间主要是撰写营销计划的内容内容，瞎掰也好，篡改也罢，让我感觉奇迹般地发觉自己居然涉及到了商务领域。不仅让我对市场营销专业知识的掌握和巩固，更是让处世不深的我以学习的方式在涉足社会的表层，开始对所谓的商业行当有了个大概的轮廓。

人的需要和欲望是市场营销活动的出发点，所谓需要是指没有得到某些基本满足的感受状态。所谓欲望是指想得到基本需要的具体满足物的愿望，这也是我们在市场营销策略中所充分体现的理念之一。在产品策略中，我们对产品的生命周期作了测算，以此对品牌的打造期限，促销、定价都做了一定的规划。在市场导入期策略：为使产品尽快进入市场，产品的营销沟通除以提升知名度的品牌广告或公关活动外，开展针对消费者或通路的促销是十分必要的。期间采取的策略主要有：通路激励、免费试用、附送赠品、退费优待。

在市场成长期的促销策略：当产品进入成长期，品牌广告和公关活动担负着提升品牌形象的任务，此时销售促进应以建立品牌偏好为主。其中促销策略有：公关赞助、竞技、联合促销、抽奖、有奖竞赛等。在产品成熟期的策略：产品步入成熟期，企业经营策略重心应努力使产品生命周期出现再循环的局面。此时的营销沟通应以销售促进和人员推广为主，使企业获取更大的利润空间。此时的促销方式有：集点换物、促销游戏等。同质性高的产品促销策略：同质性高的产品应注重品牌形象建设，营造品牌差异化。同时采用适当的销售促进增加消费者的购买量、频次，培养消费习性，使消费者成为产品的忠诚爱用者。此类产品的策略有：凭证优惠促销、会员俱乐部营销等。在市场份额低的产品策略：市场份额低的产品使用销售促进工具往往更有利可图，这期间可使用“通路奖励”策略提高产品的铺货率和产品的流通力。

消费者是商品的归宿，新产品的竞争活动成败的关键就在于该产品能否适应不断变化着的消费者市场环境，满足消费者的需求。随着我国经济建设的健康成长，大众的生活水平日益提高。消费需求已不在限于“温饱”，而更多地追求物质之外的或精神的价值。在八十年代初，物质匮乏，任何一种新上市的产品，都能打开销量;八十年代中期，消费者开始注重质量问题，此时，主要采取传统产品竞争策略，竞争市场虽在孕育，但尚未形成;八十年代末、九十年代初，随着科技水平的提高，产品质量的合格率上升，生产同类产品的企业不断增多。尤其是合资、外资企业产品及大量涌现，消费者选择多元化，质量优良的产品才可能成为优胜者。

此时，已经产生竞争市场的萌芽，但大多数企业还是以产品竞争策略为主，辅以宣传竞争策略;进入九十年代中后期，很多企业随着规模的壮大与成长，全面的质量管理己渗透到生产的各个环节，消费者也越来越追求产品内含的服务价值。

到了如今的二十一世纪，我们需要的无论消费者对产品技术上的认可还是产品包装上的时尚理念都发生了很大的变化，也因此需要我们卖家在产品的时尚理念上符合我们针对的顾客群体的心理需求，这也是我们新型运动型眼镜开发市场的主要目标。

市场竞争充满了变数，营销计划应根据企业的营销环境和营销目标，结合产品所处的时期制定相应的营销沟通策略，将各种促销工具应用到市场中，充分发挥短期激励与长期培养多重工具的综合使用，使产品立足于现在，成就于未来。

为期一周的市场营销实训圆满的结束了，我们的辛勤换来运用stp对市场进行细分、选择、定位的基本能力，运用市场营销的4p制定市场营销计划基本能力，以及专业商务英语的提高。当然，知识上的提升还在其次，至少在这次实训中，团队协作能力发挥的淋漓尽致，分工—合作—完工。每一步都脚踏实地，直到答辩的完成，我们一个个才算真正松了口气，然而现在回想一下，真的受益匪浅啊!为了日后能立足于社会，现在的辛苦真值!

市场营销实习心得四

在此次毕业实习过程中，我积极参与公司派发的各项工作，销售业绩虽然不是最出色的，但是能够完成上级领导布置的各项任务，学习能力以及人际交往能力都在不断提高，团队合作意识明显增强。经过此次实习，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了基本的评估。

总的来说，我有以下几点至深的体会：

1、态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对公司的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视。不要放弃任何一个表现自己的机会。俗话说：“话不说，人不知”。早上的公司晨会既是一个公司培养教育你的机会，也是一个你与上司交流的大好时机。不要遇到点名发言就害羞，要大胆说出自己的想法。有利于公司发展的，上司自会采纳;错误的想法也会及时被发现，被引导上正轨，有利于自身更好的切合公司文化和自身的良好发展。

2、要注意如何协调各部门之间的关系以及工作交接问题，关注细节问题。很多公司不注重交接问题，交接过程中信息缺失而造成损失或因交接不明而导致责任分工不明。虽然我的实习工作只是棉袜促销，但也有一部分涉及交接工作，每天晚上需要把白天销售的袜子补足，只有把交接工作做好，才能保证货物不会缺失。彼此之间要足够信任。

3、以后一定要注重自己的理论知识与实际情况的紧密结合，切忌“纸上谈兵”，脱离实际。在生活中，社会中灵活运用在校时学习的知识，不唯书，只为实。

4、责任心是必要的。公司派发的任务要按时按量完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组人的工作。在一个团队里，需要互帮互助，只有心往一处想，力往一处使。

5、搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，你需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。保持幽默感，不过注意说话对象，不要没大没小，开玩笑过度。人际交际能力是一个非常重要的东西。在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通，较容易理解和能得到较好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，对一些人你必须去容忍他的各种不足。搞好同事和上级的关系。这些都是必须注意的问题。

6、作为一个合格的销售人员，在销售的过程中，应当在了解顾客的需求和喜好的基础上，再推荐适销对路的产品，迎合顾客需求，提高顾客满意度。再加以礼貌的称呼热情的服务，拉近与顾客之间的距离，就更完美了。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作机会，在有限的时间里加深对自己职位职能的了解，找出自身的不足。这次工作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，在市场营销方面工作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些天的实习是不行的，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。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的走好。

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，这对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。同时，注意专业知识的学习，这样，才能使自己有扎实文化基础，迎接以后就业中各种严峻挑战。

社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会进步是全人类共同努力的结果，而不是个人就能做到的，所以我必须时刻警醒自己。每时每刻都要努力，让自己与同伴都成长，进步，成功。在这里，我想向实习老师和实习单位表示感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好地锻炼。

**市场营销实训收获和心得体会篇十**

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，第二天我就到(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。走着看着，突然看到(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，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，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。

第一天上班，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，不知道该怎样接近顾客，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，第一天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。

工作三天后，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，最多一天卖了八百多块，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，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。

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