

2023年市场实践总结报告(通用8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

市场实践总结报告篇一

时间过的真快!转眼间,在江北世纪新都润金珠宝公司的实习马上就要接近尾声了。在这3个月的时间,我学到了很多的东西,不仅有学习方面的,更学到了很多做人的道理,对我来说受益匪浅。作为一个刚踏入社会的年轻人来说,什么都不懂,没有任何社会经验。不过,在指导老师和同事们热心帮助下,我很快融入了江北世纪新都润金珠宝这个新的环境。

实习对于大学生来说是非常有必要的,它使我们在实践中了解社会,也打开了视野,增长了见识,为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础,这次在江北世纪新都润金珠宝公司为期3个月的实习生活,对我而言有着十分重要的意义,它不仅使我对珠宝行业这个领域有了全新系统的认识,而且在销售实践能力上也得到了提高,真正地做到了理论联系实际,而且随着时间的推移,自己的意志得到了磨炼,自信心也逐渐增强了,我时刻提醒自己唯有不断努力,才能与时俱进。

回想自己在实习这段时间的工作情况,不尽如意。对此我思考过,分析过,学习经验自然是一个因素,然而更重要的是心态的转变没有到位,以前作为一名学生,主要的工作是学习,现在即将踏上社会。显然,自己的身份就有所变化,自然重心也随之而改变。现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上,这几个月好比是一个过度期——从学生到上班族,是十分关键的阶段,现在我明白了何谓工作,在接下来的日

子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉，感谢店里面的老员工在这段时间里对我的指导和教诲，我从中学到了很多做人，做事的经验和道理。

以下是我在实习期间对实习生活的总结以及一些自己的心得体会。

首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会做出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，我要总结一下自己在实习期间对工作的总结。

3. 不但有良好的工作态度，而且要有很好的表现力。中国有句俗语：“踏踏实实做人，老老实实做事”在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当

地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

4. 团结协作，善于沟通。团结协作指的是公司内部，你这个公司肯定不止你一个人，作为公司的员工，你若想把本公司的事做的出色，那你必须把公司成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指同事之间。任何一个公司都是由众多成员组成的。同事之间的沟通是必要的也是必须的，像我们公司主要做珠宝销售，每个同事之间都要做好沟通，才能配合好。所以团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事，才能成功！

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习

工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部都有各种各样的培训来提升自己员工的知识水平，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

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保持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能

力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以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，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，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。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

在实习工作中我也发现自己存在的一些不足：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能

做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。

以上是我3个月来的实习总结。对于刚踏出校门的应届毕业生来说，学习与锻炼无疑是最重要的，在今后的职业生涯中，我将会更加积极地工作，对别人抱以热心，对工作抱己责任心。我坚信在不久的将来，我可以开拓自己的一片天地。

市场实践总结报告篇二

转眼回首，实习的生活开始两周了。现在的感觉就是身躯的疲惫，当初的兴奋、激情都消失殆尽了。突然发现，现在生活是那樣的规律：每天坚持7点起床，然后骑半个小时的单车到公司，接着开始几乎都是一样的工作（跑单子、领库料、检验库料、寄快递），空闲的时间靠着看网页来消磨。晚上回到家的我，不愿说太多的话，可能是疲劳吧。就呆在电脑前，和朋友聊着天，觉得时间过的很快。

开始是向往这样的生活，觉得很独立、很潇洒。可是，慢慢的有了厌倦的情绪。什么事都会是这样，经历不了平淡。而我想成熟的标志就是驾驭了这种情绪，不惊乱、不浮躁、以平常心待之！

说到这两周的工作，就像上面说的，每天都一样。似乎是显得有些单调、无聊，没有任何的挑战。与我当初的设想：每天充实的接受新的东西，能与学校的知识相结合，能与同事、老外轻松风趣的交谈，能受到重视努力的工作……可是似乎不是这样。感觉整天一个人都是懒懒散散的，精神没有在学校里那样的饱满，导致了有些心不在焉。我知道原因是

理想与现实之间的落差。没有社会经验的我，似乎还是停留在美好的幻想之中。虽然这样的工作，我刚开始是有所准备，可却没有概念要准备到一个怎样的程度。连续两周的反复跑单，让我觉得是过于的简单，不用什么思考与技能。于是，我开始了有些松懈、有些不在乎、有些积极性不再高涨。这些是我自己感觉到的。反映出来就是记忆力的骤减：前天领的料，今天完全没了印象；刚说的产品号，转眼就忘了。有时会把简单的程序弄乱（还好后果没什么严重的）。我察觉到了事情的不对劲，不能这样继续。这和学校里的我可是大不一样的。应该更加的主动、重视。

要说完全没有收获，是不然的。两周的时间，我还是熟悉了公司的各个部门，公司的料品的运行流程，料品进入与流出的手续和程序。我认识到了一个叫erp的系统。其实公司全部料品、产品的管理都是靠它的运行，其中记录了所有料的优与次，入库与退库日期，领用和所剩的数量……所以在领料、退料的过程中是非常的严格的。也弄的我经常多跑冤枉路。其实，换个角度想想，这些都是公司最最基本的结构和框架。如果连这些都没有概念，谈什么了解公司，做更大的发展呢。且不论我是实习生，要是一个新的客户经理就业，她也得从这些了解起来。因为一个客户经理负责着与客户的交流与沟通，满足客户的要求。她需要及时的寄样品、领样单。小事情，反映大成就。细节往往就决定成败。相信这些底层的经历，对以后的帮助会是非常大的。

突然觉得，这可能就是两年以后的生活。每天朝九晚五，重复着有些枯燥乏味的工作。晚上可以和朋友一起唱唱k□泡泡吧或者在家上网、看电影，周末的时候朋友一起聚聚。似乎80后的我们对朋友有着特殊的感情，在朋友中我会感觉特别的轻松、自在，能畅所欲言，能表露快乐和哀愁。只是这样的做梦着，以后的心酸可能现在体会不到，以后许多聚散的未知也是现在无法预知的。发现只有把握好了当前，珍惜着现在，努力的过着每一天，尽量不要有什么等待，等待往往意味着遗憾。能实现的梦想就应该毫不犹豫的去实现，该

把握住的应该牢牢握在手里。青春无悔，青春无回！

市场实践总结报告篇三

实习对于大学生来说是很重要的与社会接触的机会，它能让我们把平时学的理论知识运用到实践中，做到学以致用。还能增强我们的“团队合作”意识。另一方面，让我们切身感受社会竞争之激烈以激励我们认真学习。学校在学期末安排了我们实习，这是个难得的锻炼我们的机会，在此期间，虽然时间不长但我们也学到了不少有用的知识也得到了一些经验。这些宝贵的经验能帮我们将来更好的融入到社会。

通过实习了解电脑的相关知识及营销情况，在这个基础上把所学的把所学的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。首先来认识一下营销调研实习吧，营销调研实习是通过实践环节对所学营销调研与预测课程理论的进一步认识和深化理解。当今市场竞争日益激烈，低成本、准确和适时的市场营销决策对企业至关重要，营销调研通过运用科学方法，收集、整理、分析有关市场营销的信息，成为企业进行决策的基本前提和必要条件。营销调研实习是依据大纲的要求及教学计划安排，在完成营销调研与预测课程学习后展开的。通过实习欲使我们正确认识营销调研的价值，灵活掌握营销调研的基本理论、基本方法和技巧，能够独立设计、组织常规性的市场调研项目，有效运用市场调研的基本方法与技巧解决市场营销中的实际问题，同时进一步培养我们观察问题、分析问题、解决问题的能力，为毕业后能够迅速适应和驾御实际营销工作打下坚实基础。

这两个星期我们在老师的指导下经历了第一次实习市场调查实习。我们由老师分配结组，需要先找到调查对象，针对其经营中出现的问题和她想要了解的市场信息做一份调查问卷，然后再对目标市场进行问卷调查，最后对收集到的资料进行分析及总结报告。

在实习阶段我主要负责前期的调研准备，利用设计的问卷进行调查，收集相关信息。我们组经过讨论决定对电脑市场进行调查。调查题目：对连云港市新浦区电脑市场调研，主要是针对大学生使用电脑的调查。调查动机：调查有关计算机行业的各种信息看看大学生在计算机行业是否有发展机会，并为大学生提供有关在高新科技产业领域内投资的具体方向和进入策略调查要点：笔记本价格的持续下降将不断激发个人用户的购买欲，尤其是即将毕业的大学生群体。学生购买电脑的品牌主要有1□acer2□八亿时空3、长城4、戴尔5、方正6、方佳7、海尔8、海信9、惠普10、金翔云11、蓝星12、浪潮13、联想lenovo14□联想thinkcentre15□明基16、苹果17、七喜18、清华同方19、清华紫光20□tcl21□神舟22、新蓝等，要求售后服务要好，服务态度好。他们主要是通过朋友介绍、广告等方式来购买电脑。他们所满意的价格主要集中在5000元左右，讲求经济实惠。学生购买电脑的目的除了学习外，大部分是用来玩游戏或看电影什么的。对电查的资料进行整理分析写成报告。

一个系统性较强的市场营销整体策划应包括如下基本内容：

- (1) 市场营销调研策划
- (2) 市场分析
- (3) 市场营销战略策划
- (4) 产品导向的市场营销战术性策划
- (5) 顾客导向的市场营销战术性策划
- (6) 竞争导向的市场营销战术性

一般来说，整体策划对企业自有资源评估主要从以下方面展开：

- (1) 企业的人力资源分析
- (2) 企业的财力资源分析
- (3) 企业的物资资源分析
- (4) 企业的技术资源分析

市场分析

一，营销环境分析

二，消费者分析

三，产品分析

四，企业和竞争对手的竞争状况分析

市场实践总结报告篇四

通过生产实习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商务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，以达到学以致用目的。

乐昌市造纸厂

为期1个月的实习结束了，我在这一个月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。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，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。

自元月20日起，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。对于我这个丝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珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，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粤北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，对乐昌市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？信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit,youcanmakeit!

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会!

市场实践总结报告篇五

. 实习时间3月22日20xx年5月9日，共七周。

. 实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一[]20xx届本科毕业生实习情况统计表。

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

(1) 实习学生[]20xx届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

根据学院教务处的要求，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，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人(31个实习点)，毕业设计24人(1个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

(1) 收到32个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份；毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。

实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

主要有四个方面。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。

三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。

实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生找事做，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。

实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生

积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

学生们共同的体会之一是书到用时方恨少。

从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。

有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。

极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一

个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。

在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。

如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。

如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。

但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。

我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从5%增加到10%。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。

包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。总结经验可知，无论社会调查实习、毕业论文的撰写，还是策划活动，每个好成绩的取得，都投入了指导教师大量的工作甚至个人的研究成果。

所以，在进一步规范社会实践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。

而承认教师工作量最有效和透明的办法之一就是要把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。

客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。

我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。

学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。

首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课

程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。

要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

1、实习机构介绍

2、实习方式内容

3、实习心得体会

在里面加了点东西：实习目标、实习时间、实习督导、实习遇到的问题和困难报告要实事求是的写，详略要得当。可分以下几部分：

(一) 实习的目的, 包括思想方面和技术方面的具体要求.

(二) 实习的大体过程, 分几个阶段, 不同阶段实习的地点, 时间, 具体要求以及指导老师等.

(三) 实习的收获, 这是重点, 应与第一部分相对应. 也就是说, 实习的目的达到了没有? 具体都有哪些收获, 应该比较详细地写出来.

(四) 存在问题, 也要作为重点来写. 不但要找准存在的问题, 更重要的是分析存在问题的主客观原因, 以改进今后的实习工作.

(五) 其它, 上面没有谈到而又必须要谈的事情

市场实践总结报告篇六

在国外大企业中，市场部已是举足轻重的部门。你知道市场部实习总结是什么吗? 接下来就是本站小编为大家整理的关于市场部实习总结，供大家阅读!

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

二、工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

三、工作行程

这一个月来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

社会和学校确实有太大差异了，以前从学校出去走走，没发觉社会和学校有什么两样，可最近走出校园，几周的慢慢介入社会，让我想到了很多，也感慨颇深。

原定要四周的市场部实习由于种种原因而提前两周结束了，在市场部实习的日子里，我不仅接受到了理论知识的熏陶，也进行了不少实战的训练，受益匪浅。

在市场部实习，其实与我大学所学专业市场营销应该说是非

常对口的。其间，我们被安排参与了一个主题活动的策划，我的主要策略地点是在罗湖区，作为初次踏入深圳的我，根本不了解深圳的一些情况，更别说商业区之类的，来了深圳几次，我都在试图努力快速的从大方面认知深圳，感知深圳。老师曾经对我们说过，作为一个学管理的学生来说，一定要有一种素质，那就是在你无论走到哪里，你都要先人一步迅速且准确的留意周遭的一切，并在脑海里形成一种标识，下次遇到或者想深入了解时，你都比别人先有了初步框架和构想，这样你也会得到他人的认可。这方面我一直在不断的学习，但还与应达到的素质要求差距甚大。

作为一个方案的策划者，亲身体会了一个作为市场策划人员的艰辛，但同时也在工作中找到了很多乐趣。例如，我主要选择地点是罗湖火车站与地铁站，通过与火车站广告招商部门以及地铁招商类广告公司的沟通，我发觉到了作为一个公司投资广告时的心理活动，公司想要得到怎么样的宣传效果，公司愿意做什么样的广告，公司愿意为广告付出多大的代价等等。双方都希望对自己有利，但是，这中间的谈判过程，以及彼此作出的让步都是一门很需要商讨的艺术，这次我并没能进一步的谈下去，希望下次能有一个完整的过程让我一个人去体验、掌控。邹经理说得对，自己做好了方案，还没实施之前，千万别给自己找很多麻烦，说很多可能存在的问题，还没实施，自己却把自己吓跑了，怎可能有效的去实施。作为一个知识工作者，以后，我会继续想好可能遇到的棘手问题，但我不会为此气馁，而是之前就想好问题的应对策略，那样一切自然会迎刃而解。“机会是为那些有准备的人而准备的”我的确为此臣服了。

整个方案都自己个人去想，去写，去调查，最后到形成方案，经过了系统的思考，我从不同的角度去思考问题，形成整体意识、全局的观念和动态平衡的思想，给个人的思维方式的提高有了不少的推动力。三毛说她最怕逛商场，因为以前在德国打工做百货公司促销小姐时被要求背下商场所有商品名称的经历，以至之后每每逛到百货商场，总会习惯性的记下

商品名称而劳累不堪。当时看到这段描述觉得难以置信，甚至怀疑三毛有夸张之嫌，职业习惯应该不至如此。然而这次我改变了自己的想法。我以前喜欢看车，喜欢记住这是啥牌子的车(尤其是名车)，根本不喜欢记车的型号，更别说耗油量等相关信息了，现在我喜欢上了去记所有有关车的信息，也渐渐开始学会细分了。

其次，我还参与黄*的策划方案的实施，邹经理说他的方案最有可能在短期内实施，也是最容易控制的。于是乎，我们三个人经历了一次发传单的喜怒哀乐。以前我碍于面子，从未真正去外面发过传单，偶尔的也是在学校学生宿舍发，那没什么，大家都知道哥们有难了，作业来了，都乐于接受调查，所以都觉得无所谓。可现在在外面，还真是一万个不是，别人不会理解你，甚至会给你some color to see see □冷眼便成了最常见到的事。起初我并不相信自己会有信心去面对发传单的现实，但我想想以前和好朋友的交谈，我坚定有了信念，要做一个有主见且自信的人。我迈出了第一步，之后的路好走了很多。当然在这之间，黄*和马给了我很多的鼓励和支持，这使我增加了无比的信心，让我明白无论遇到什么样的困难都要靠自己想办法去解决，而不是以前一样，遇到问题就逃避或者置之不理，我很谢谢他们，是他们教会我很多额外的知识。

独立的思考能力，在今后的工作中也是必不可少的一个重要因素。发传单使我懂得了作为最基层员工的辛苦，这使我以后走上高管岗位以后，一定要做好对员工的激励等。看过五项修炼的人都知道，第四项修炼就是建立共同愿景：所谓共同愿景，就是指鼓舞组织成员共同努力的愿望和远景。它是学习型组织的动力基础。只有当人们致力于实现某种他们深深关切的事情时，才会产生创造性学习，否则只能产生适应性学习。

我们共同实施方案时，学会了如何去利用团队的力量去完成我们的任务。它要求我们之间能够敞开心灵，充分交流，相

互启迪，共同提高，达到1+12的效果，使大家都能在相互学习中提升工作、学习和创新能力。

以上是我个人方面对市场部实习的一个概述。当然，时间不仅仅是学知识，还要去善于发现问题。接下来，我就从企业的角度谈一下个人发现的问题：

1. 作为一个企业，至尊虽然有明确的部门分工，但是各个部门间的交流与沟通还存在不足。至少我来三周了，我觉得各个部门经理之间应该经常沟通，不要多，一周天一次都行，部门遇到的麻烦和希望其它部门的协助等等会一目了然，彼此做事也会有分寸多了。还有总部和各分店之间的沟通，这样我们公司在执行力的传达和具体实施方面会有很大的提高。

2. 人员的专业素质还有待提高。我觉得作为一个服务型行业的公司，我们应该多吃一些有关再学习方面的事，我发现公司的杂志栏除了汽车和高尔夫杂志，其余什么都没有，这使得我感到有点失望，服务也是不断创新的，也需要我们的员工跟上时代的步伐，不断提升自己。

我觉得对市场部而言，公司应该配备销售与市场、新营销等等，我们公司的员工阅览这些杂志，很多时候会得到很多启发，公司去摸索新模式是正确的，但没有知识作为铺垫，即使掌握了真理却不知这就是真理。有时我们也可以搞搞读书会这样的活动，譬如这样的大公司也是一周一次读书会，上至总裁，下至最基层管理层都得参加，这对员工的成长是有利的，是负责的，对公司也是百无一害的，而且对公司企业文化的形成有莫大的帮助。

其实有一些问题我还不是很确认是否存在，因为我对公司的了解还在初步阶段，也希望自己早点去全方位的认识公司的方方面面，能提出有建设性的意见。我很高兴能进入这样一个能锤炼自己的企业，我想自己心中期待的leadership & collaboration总有一天我会全部拥有。知道微笑曲线的人都

知道，企业附加值最重要的部分在于两端，产品的研发和售后服务，我们必须通过品牌、行销渠道、运筹能力以及服务的提高来提升产品的附加价值。

在实习中，感受到了企业同事的热情和耐心的指导，公司领导的谆谆教诲和期待，加强了自己的集体荣誉感，我相信这两周的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的不平凡的音符。

为期一个月的实习结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报到做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这

是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：1. 对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。2. 对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的的一套推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。3. 对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底！

实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了“廷亚”深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次

感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流品牌。

市场实践总结报告篇七

4月5日，带着兴奋和期待，我们踏上了去孝感的大巴。跑了两个多小时，中午11点到达目的地。下午，潘经理带我们到住的地方，我们忐忑的心开始安定下来，因为住宿条件比我们预想的好了很多倍。有热水，电视，网线。

4月6日的第一次晨会，让我觉得精力更充沛了。态度决定一切。一切在于行动，在于市场问题，在于我的责任，在于我的战斗能力，在于我的取胜能力，在于我的销售精英，这不仅涵盖了公司的要求，也体现了我们不断进步的决心。

然后在胡师傅(胡新斌)的指导和带领下，学习和熟悉了公司的423和西部市场业务员的日常工作。这几天主要负责整理面条，清理灰尘，贴价签，奖票。胡哥经常跟我说每个店家的喜好，每个店铺的销售能力。我知道这一切都是他这几年努力的结果。在这里，我发现每一家店铺、每一家餐厅都有我们的产品，在这里我体会到了做一个强势品牌的骄傲。虽然胡哥不在了，但我还是想对他说声谢谢。

4月26日开始换班，开始了农村生涯。我去农村，主要负责搬家和送货。谈论这样的事件是主人的工作。我可以随便看看。毫无疑问，戴实甫(华)是一位优秀的教师。第一天看到他是怎么说服掌柜把我们的产品放在最好的位置上的，他是怎么说服掌柜把520强的白酒从28元调成34元的，他是怎么把我们的枫香卖给掌柜的。在这里我看到了城乡人的差别，城乡物价的差别，城乡产品的差别。和戴师傅在一起，体会到了做弟弟的感觉。

5月16日到5月17日，是我实习最辛苦的两天，不是因为辛苦，

而是因为聊的最多，做的最久，被拒绝的最多。这两天，我和向经理、潘经理一起去了小昌县市场，宣传茅浦纯谷酒和人参，营造市场氛围。11点到达小昌后，我们一直在为简单田园村的参茸烈性酒推广做准备。虽然我们关起门来吃了很多，两个小时只卖了一瓶248ml的参茸浓酒，但至少我在每一桌都尽力推广我们的产品。下午在县城布置纯谷酒和林峰，晚上在摊位上做毛普纯谷酒的免费品酒活动。虽然这里人多，即使给了饮料，工作还是没有很好的开展，有欢乐也有泪水。第二天6点，我们去了市场，还在做纯谷酒的推广，搭建舞台。我和我姐和田，很早就开始用酒经营每一家店铺，一家一家给人品尝。让我们开心的是大家对我们的纯谷酒还是有很高的认同感的。中午我们组开始布置气氛kt板，海报，架子鼓，每一个都不要浪费，一切都要放在最合适的位置，用行动告诉我的经理。试想一下，当我们在城市里设置氛围的时候，突然觉得自己在做的是把一切都贴上去。不考虑成本和回报，不考虑广告的持久性。

在为期两个月的实习期间，我和刘姐姐(刘洪武饰)合作过两次，布置柬埔寨和模范街的氛围。因为这些时候中国结以挂为主，又因为美观大气，所以整体布置的很好。还有五次和杨勇、陈建生、彭冲一起宣传林峰的香味。因为有他们的陪伴，我不觉得孤独。

市场问题及建议

除小金酒外，其他品种的市场份额仍然不高，尤其是林峰青香

无论是在市区还是城镇，小金酒的覆盖率都达到了100%，但258、520、500单瓶和礼盒、纯谷酒、人参金鸡酒的覆盖率明显不足。未来公司以高端产品为主，今后要进一步提高各种品种的覆盖率。

孝感地区广告有待加强

我们在店里招米花和枝江都做的很好。零售餐饮方面可以向王老吉学习，他们的氛围挺好的。如今，广告效果对人们的理解有很大的影响，这一点我们不能低估。而且我们还有kt板，海报，滚筒图，中国结，牙签架，酒标。可以利用断货或淡季销售，集中精力布置市场氛围，宣传产品，为旺季销售做铺垫。

茂普纯谷葡萄酒瓶盖获奖意识有待提高，瓶盖设计亟待改进

纯谷酒的瓶子在颁奖的. 问题上没有给出任何解释，无形中增加了我们的工作量和难度。虽然我们市场上做的回赎贴在一定程度上可以提高消费者的认知度，但是我们还是需要我们的业务员给终端讲解，五个瓶盖换六瓶酒，避免终端老板因为回赎的麻烦而不知道不做。另外，开瓶之前，可以从外面看到瓶内的字，从而知道赢不赢。公司有必要改进瓶体和瓶盖的设计。

林峰香水的推广需要加强和坚持

新产品必然会遇到很大阻力。虽然通过几次林峰香水的营销和推广，林峰的销量得到了一定程度的提升，但仍然远远不够。我们应该继续开展各种宣传活动，让更多的消费者了解、接受和热爱林峰。

要继续在县级市场推广毛浦纯谷酒

在小昌市场的那两天，我发现茂普纯谷酒的市场份额远不如市区，销量也不如市区。但是通过我们的送酒活动，消费者对他的价格和质量反应良好，所以纯谷酒在县级市场仍然有很大的发展空间，作为一种成熟的产品，宣传推广起来也不会太难。

县级市场监督员和销售人员应加强管理和培训

在县级营销高管的会议和市场实习中，我明显感觉到县级营销高管懒散随意，县级销售人员业务能力不强。这需要公司加强管理和培训，以提高整个团队的效率。

市场实践总结报告篇八

工作内容主要是项目实施，更具体的说是市场调研。根据项目需要，在网上搜集相关资料，然后电话预约，预约后再去拜访，拜访后写一份面试的初步报告。是不是描述的特别简单？其实还是有点难实现：

一、如何在没有直接信息的情况下通过前台电话找到合适的面试者：不是你告诉前台转技术部门或设备部门或采购部，别人会转给你；就算能转过去，也会问找谁。不要小看前台。如果她不合作，基本就结束了。

第二，找个人面试的时候，约他出来。当你约某人出去时，你是如何组织你的语言的？是什么样的说辞才能让对方接受你的采访。我们的受访者是一些基层和中层管理者。这些人的素质差异很大。有的人看重技术交流，有的人对你的礼物感兴趣，有的人对什么都不感兴趣，就忙着一句话，直接拒绝。

了解重点难点后，经过自己的思考，我这样回应：

首先，我主要通过采访行业内的人来搜索信息。例如，如果我们在寻找某个产品的用户，那么我可以了解这个产品的销售人员。他们卖给市场用户的信息是最完整的。后来的事实也证明这种做法是可行的。他们给我的信息包括公司名称、产品负责人（也就是我们要面试的人）和这个人的联系方式，包括固话和手机；但是，很难遇到这样的人。也可能是大量销售人员中只有一个愿意给你提供这样的信息，但我想说的是，有这样的人就够了。一个优秀的销售人员收集的数据对于我们的项目来说已经足够了。至于怎么和这样的人相处，

真诚很重要。很多时候，我们看到你可以像你希望别人对你那样对待别人。

除了销售人员的介绍，还可以让面试过的人介绍。就是资源的再利用。一开始我忽略了这一点。后来偶尔试了一下，觉得效果很好，就记住了。一般面试结束后，会让他推荐身边的朋友一起去。

我也尝试过通过前台找到受访者，遇到态度好的人可以说实话，但大多数情况下是另一种说辞，就是说对他们公司有利。比如我们面试某个产品和设备的时候，可以说如果我们回访这个设备的话，请调相关人员。不是作弊，是工作需要的一种说辞。我称之为无奈却没有恶意的谎言。

第二，预约的时候也要把情况说出来。从第一次打招呼，基本就能看出这个人的脾气是好说话还是不好相处。态度好，可以直接说明意图；如果态度不好，可以换个说法，明确说明什么对他个人和公司有利。其实一开始面试的目的一般都没有很好的理解，需要反复表达。可能这个人一开始就不耐烦了，你耐心说了几次他可能就同意了。当然，很难不拒绝。我们要冷静面对这一点，保证大多数人都能接受。说话的时候一定要自信，专业，不温不火。

第三，会有自责。基本上，约好之后，就不要再联系了。有时候，接触越多，结果越差。约会结束后，打电话确认时间地点，再准备面试。可以。人是需要距离的，做事要注意。

就是这种工作。做了三个月，实习得到了同事和老板的认可。后来因为想能做项目执行之外的其他工作，得不到老板的认可，只好辞掉这份工作。