

2023年市场营销实践总结与体会 市场营销实习心得体会(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

市场营销实践总结与体会篇一

按照学校的计划，16周是我们的市场营销实训周。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。6月9号到10号上午主要是营销的前期准备，货物是9号之前就已经批了回来的，我觉得那些货物里面有几种产品是没有进好的。第一件是那种玩具式的电动风扇。像这种风扇是肯定难以销售出去的，这是因为：

(一)我们都是大学生了，那种东西不太适合我们这个年龄段的人用；

(三)不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。

第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样的手链也很不实惠。第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。10号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，

所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说定价要由市场的供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场供需状况和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

12号由于进的一批货物，在校内销售的话市场过小，所以需要在外边销售，这样绝对没有在校内那样轻松，你得在早晨7点赶到那里因为那个时候是家庭主妇们出来买菜的时候。而过了那个时间段就不会再有很多人出来；在外边这样子摆地摊有的时候连一张像样的桌子都没有的，你只能随便地搞一个东西铺在地上然后把产品铺在上面，在学校里面还有老师可以帮你解决一下这方面的问题但是在外边一切都得你自己想办法；这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走的时候碰到了个收卫生费的，说真的要不是这次的在外边的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

这几天实训真的很累，但有一句话是这么说的累并快乐着，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。这次实训也大大提高了我们班的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的同学有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，我交了几个好朋友，在

人生的道路上我又多了几笔财富。

市场营销实践总结与体会篇二

这次的实习，让我了解到了商场的规模水平、销售流程以及一些常规产品的销售和一些方案的设计。实习对我的实践能力有了进一步提高，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。

我们的实习地点是柳北苏宁店，店中销售的是各种电器，店中的销售人员素质很高，店的规模也是挺大，这对我们的实习很有好处，他们的优秀的管理，销售经验值得我们学习。我们学到了一些实用的知识。我们一组七人分工协作，在苏宁店了解一些价格，销售，促销之类的情况，也以调查问卷的形式调查了消费者的意愿。我们经过两天的调查，运用大量的一手材料，信息。以元旦为时间，为苏宁店设计了一套促销方案。

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几次的实习，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。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的实习生活结束了，在这次实习中我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

实习给了我深深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识通过实习我们知道了我们除了基础知识外，其他的能力太缺乏了。我们要不断的学习，实践，要有拼搏

的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。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，是我们教育面临的迫切问题。我觉得我们欠缺实践能力，这在实习中有所反映。我认为对我们市场营销专业的学生，要懂得营销人才的内涵，然后以此来努力使自己变强。

在实习的过程中我还认识到：实习是每个人能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对常用习题都能熟练操作。而这些正是我们所欠缺的，我们缺乏实践，以后需要不断加。在我们的实习过程中，团队的紧密合作发挥了巨大作用，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，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。

此次实习，感触颇多，以后要抓住每次实习的机会，从中多加锻炼，不断的提高，为以后的工作打好基础。

市场营销实践总结与体会篇三

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。当我们确定主题后就进行了相应的分工，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 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！

市场营销实践总结与体会篇四

市场营销是个人和集体通过创造，提供出售，并同别人交换和价值，以获得其所需所欲之物的一种社会和管理过程。营销是在一种利益之上下，通过相互交换和承诺，建立、维持、巩固与消费者及其他参与者的关系，实现各方的目的。

“营”者，“策划、谋划”也，具体包括市场调查、市场细分、市场预测、销售策划及建立客户资料等。“销”即“销售”，即通过专业培训的营销员按照策划好的方案深入市场销售产品。由此可见，是先“营”后“销”，作为整个营销活动的开始，“营”往往是营销成败的关键。

如何运用好营销技巧开拓市场增加收入，已成为各级经营部门的首要任务。但在实践中人们往往是重“销”轻“营”，其结果是费力不小，而收效甚微。“营”需要发挥市场营销人员的积极性和创造性，是一种高层次的智力劳动。营销人员应对整个市场的开发、引导以及市场用户需求具有敏锐的感悟力。而“营”的责任主要在管理者。各级经营管理人员应开阔视野、打开思路，多研究现代知名企业的营销实例及竞争对手的市场策略，加以借鉴、消化并吸收，真正造就一支善“营”的精兵。同时通过优胜劣汰机制，激励各级营销人员勤于谋划，多出点子，出好点子，能适时推出操作性强、效果好的营销策划方案。

需要指出的是，重“营”并不意味着可以轻“销”。“营”、“销”作为一个整体，如鸟之双翼、车之双轮，缺一不可。在“营”的同时，广大的营销队伍只有深入市场去“销”，“营”才有意义，方能产生效果。光“营”不“销”只会是纸上谈兵，重“销”轻“营”则会事倍功半。只有用心去“营”，有效去“销”，才是营销的真谛，才可真正收到实效。

态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售

人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的产品销量。

信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

作为销售代表，你不仅仅是在销售商品，你也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的商品。被称为汽车销售大王的世界基尼斯纪录创造者乔·吉拉德，曾在一年中零售推销汽车1600多部，平均每天将近五部。他去应聘汽车推销员时，老板问他，你推销过汽车吗？他说，没有，但是我推销过日用品，推销过电器，我能够推销它们，说明我能够推销自己，当然也能够推销汽车。知道没有力量，相信才有力量。乔·吉拉德之所以能够成功，是因为他有一种自信，相信自己可以做到。

“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。机遇对每个人来说都是平等的，只要你是有心人，就一定能成为行业的佼佼者。作为一个销售代表，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。

具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格、处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有

这样，才能够克服困难。同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，须知“乐极生悲”，只有这样，才能够胜不骄，败不馁。

我想，只有通过优质、完善的服务系统，为客户提供更多的利益，达到他们的满意。但仅有客户的满意只是完成了产品进入分销渠道的第一步，产品的最终目的是为了达到消费者的满意，完成销售链条中产品向金钱转变的惊险一跳，为了达成渠道经销商和消费者的满意，在这样的一个过程中，只有通过高质量的服务来达到目的。

市场营销实习心得体会【篇3】

市场营销实践总结与体会篇五

夏蝉消逝，秋叶尽落，转眼进入银装素裹的季节，然而，在这冰天雪地的季节开始时，我为期6个月的实习也随之落幕。转瞬间，我已经在xx公司待了6月了，即将面临毕业的我也感慨万千：想想刚进入大学时的豪情壮志、在校时的天真烂漫与懵懂无知、即将毕业时的踌躇满志……自己真的不敢相信时间原来真的是白驹一隙。面对6个月的实习生活，面对着物欲横流的社会、面对着灯红酒绿的大都市、面对着浮躁无知被世俗充斥着的人们、面对着性情迥异的同事、面对着形形色色客户，其间的五色滋味只有自己才明白。

做好这份工作，首先要求我一定要有超乎常人的耐心和毅力——给自己一个人生规划和定位，有方向感遇到瓶颈时才不会茫然。我们都知道，作为汽车配件销售单位，在当前人人都有车的大趋势下面临着很好的机遇，只要销售人员自身随机反应能力、理解力和专业知识扎实，在这一行很容易扎根赢得第一桶金。有机遇就伴随着挑战，销售服务岗位与其他行业最大的不同就是：自己需要与时俱进，对待客户群体

要细致耐心，随时捕捉汽车配件的最新行业动态，也就意味着我需要随时保持高度集中的注意力，抓住客户们的真正需求并妥善给予解决方案，才能够让客户真正的对自己的业务能力有所信服。其次，做汽车配件销售服务工作，要求有高度的专业知识水平和绝对的耐心，能够做到人无我有的境界，真正的从客户的角度出发，这是当下汽车配件销售岗位大环境对于整个汽车销售行业提出的新命题。最后，要想做好汽车配件销售的工作，就必须要对这份工作有着执着和热爱。当下汽车配件销售行业的发展虽然格局初定，但是仍然有很多发展的空间，如果自身没有对这份工作的执着与热爱，在这片尚未被挖掘定性的未知海域，那么将很容易迷失航标。

在xx公司实习的这6个月，让我学到了很多在学校课本知识上没有的东西，并且在实习指导老师及同事们的带领下，成功的把书本知识与实践相结合，让我获益匪浅。以下是我对本次实习作出的总结与回顾。作为刚参加工作的我来讲，一切工作都对于我那么模糊和茫然，对汽车配件销售的工作感觉到特别的陌生和无从下手，不知道自己该干什么，从哪个角度入手。在xx公司实习第1个月里，在公司领导老师们的关怀指点、和同事们的关切教导下，使我逐渐对公司有了大概的了解和认知。xx公司作为汽车销售行业中的一员，销售种类繁多，电池隔膜、电池零部件、蓄电池生产设备到汽车零配件、塑料及塑料制品（不含超薄塑料购物袋）等，几乎涵盖了汽车配件的所有方面，可以说面面俱到。

在xx公司工作的这段时间里，我的工作主要是进行汽车配件的销售。通过电话联系潜在客户，邀请客户到店里来，为客户选购汽车配件时提供专业性的指导，登记客户资料并且对一些培训内容及时记录。通过参与销售汽车配件这个工作，使我密切与社会进行接触，进一步了解社会，使自身与他人沟通能力有所增强，并且在此过程中也培养了我对工作更加认真谨慎的态度。实习初期，在同事的帮助下，我整理一套完整的重汽备件目录，实习师父为我详细讲解了书的编

纂原则以及目录的大体结构，让我在大体结构上对自己所要了解的业务有了一个初步的认识，之后我利用从同事那里借来的备件产品彩页以及备件目录，按照汽车的大体结构进行逐项逐步的了解，与此同时我还对现代汽车的工作原理进行了初步的了解，力争让自己做到在销售汽车配件的同时，对所卖的配件知其然并且知其所以然。

我所实习的xx公司，是现代化的汽车配件贸易公司。既然从事了现代化贸易，那么对公司而言，电子信息化的管理是不可或缺的。来到公司三周后，我就在同事的帮助下开始了解，并且进入掌握公司的管理系统，经过一周的时间去熟悉系统，并且进行实际的操作，我就已经熟练掌握管理系统的各种操作了。在掌握管理系统后，我发现管理系统的运行方式相当于整个公司的运作模式，虽然管理系统仅仅是对公司配件的销存。进行管理，是建立于虚拟网络上的，但是进、销、存这三个环节恰巧是现实公司的实际运行程序。因此我在了解并掌握公司电脑的管理系统时，也扩散了思维，将电脑中的每个管理部分，与公司的实际运行程序进行结合。从最开始订单报价到询价、问价之后，到采购采购收货，采购验货，采购入库，最后销售出库装车，一整套的流程在我的脑海里已经有了深深的印象。

在正式学习并掌握了管理系统后，我就正式开始接触销售了。在销售这一环节里，主要是有三个重要的点需要注意：客户需求状况、公司销售方向、公司制定的各项促销措施，以上3点很大程度上决定了配件的销售情况，如果不了解不精通的话，肯定会影响到销售业绩。通过不间断向客户介绍并推销汽车配件的过程中，使我明白，销售员其实需要具备高度集中的激情和耐心。这几个月的销售工作，着实使我的交际能力有所提高，也锻炼了我的口才水平。在这6个多月的实习中，我接待了很多客户的同时，也在不断使自己的销售经验和技巧变得成熟和完善。除了最开始，我认为销售只需要凭借运气就可以，并没有什么技术含量，到后来真正意识到销售其实是一门值得人终生去学习的艺术。我也对销售行业必须遵

循的原则：客户就是上帝深有体会。不论客户有多么的刁钻，要求多么的‘严苛，都要尽自己最大的努力进行满足。而且在实习的过程中，我发现态度也特别重要。首先自己需要有整洁的仪表，给客户一种干净的感觉，其次就是要面带微笑，对客户有礼貌，体现自身和公司的基本素质和实力，同时也给客户留下一个良好的第一印象，这使我明白了细节的力量。

在xx公司实习的这一段时期里，我觉得是汽车配件销售的工作是艰辛的，但同时又充满着满足与快乐。比较困难的是需要每天不厌其烦，并且特别有耐心的、谨慎的面对每位到公司的客户，为他们解决他们使用汽车过程中所遇到的一些零七碎八的问题，同时还要面对一些客户对于公司所给出的配件更换方案作出不理解、不支持的态度与行为。满足与快乐是因为能够以自身的力量为公司，为所有信任自己的客户尽自己最大努力提供汽车配件购买方案，也真真切切能够在这个岗位中锻炼自己的工作能力，使自己的收获更加丰硕。通过这一段时间的学习和锻炼，我给自己定下了以下的要求和目标：

一、与时俱进学习，提升自身能力。因为汽车行业的更新换代十分快，只有在加强自身学习的同时，才能够把自己的行业知识水平等进行提升。

二、锻炼自己的社会交际能力，加强沟通交流能力。因为汽车配件销售公司是作为一个整体存在，团队精神也作为极其重要的存在。因此在工作中不仅仅是面对客户，更多的是需要同事之间良好沟通与协调，相互配合之下，才能够把工作完美落实。

三、吃苦耐劳，没有怨言。作为一名汽车配件销售人员，应该对自己的工作感到自豪与骄傲。

实习的结束对于我而言又是一个崭新的开始，我将从一个崭新的起点开始，重新对自己有一个认知，在提升专业技能和

业务能力的同时，让自己百尺竿头进更进一步，力争自己成为一个让公司满意，让领导和同事们放心的汽车配件销售者。