

市场营销实训个人心得体会(模板9篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

市场营销实训个人心得体会篇一

市场营销是现代商业活动中不可或缺的一环，对于每一个学习市场营销的人来说，实习是提升自身能力和经验的重要机会。在我进行市场营销实习的这段时间里，我深有体会地认识到市场营销的重要性，并积累了一些宝贵的经验和心得。在此，我将分享关于市场营销实习的推荐，并希望对于其他同样经历实习的学生有所帮助。

首先，选择合适的实习公司至关重要。在市场营销这个领域，每家公司的运作方式和市场策略都有所不同。选择一家与自己兴趣和能力相匹配的公司，可以让我充分发挥所长，并学到更多宝贵的市场营销知识。在我的实习选择中，我重点考虑了公司的规模、行业地位以及公司文化等因素。我选择了一家知名的互联网公司，因为我对互联网行业很感兴趣，并且这家公司在市场营销方面有着丰富的经验和成功案例，这对于我的个人发展是非常有利的。

其次，与同事的合作能力也是一个市场营销实习中不可忽视的因素。在一个公司中，市场营销团队是一个由不同专业背景、不同个性的人组成的团队。与团队成员的合作可以使我们更好地利用各自的优势，实现团队的目标。因此，良好的人际关系和团队精神对于市场营销实习的成功至关重要。在我的实习期间，我通过主动与同事们合作，并尽量与他们建立良好的关系，积极参与各种团队活动，提高了自己的团队合作能力。通过与同事的合作，我不仅学习到了更多的市场

营销技巧，还得到了大家的支持与鼓励，使我在实习中获得了更好的发展机会。

另外，市场营销实习也需要具备一定的自主学习能力。在市场营销这个行业，市场环境和消费者需求都在不断变化，因此，我们作为市场营销实习生，需要时刻保持对市场动态的敏感性，并及时了解和学习最新的市场营销知识和技巧。在我的实习中，我经常通过阅读市场相关的书籍、参加行业讲座和研讨会等方式，不断提升自己的市场营销专业素养。同时，我还通过参与公司内部的培训和项目实战，学习实际操作中的市场推广和销售技巧。这些自主学习的努力使我不仅能及时跟上市场变化的步伐，还能够更好地为公司和项目提供市场营销的解决方案。

除了以上几点，市场营销实习还需要具备创新思维和解决问题的能力。市场营销实习过程中，难免会遇到各种各样的问题和挑战，例如如何吸引更多的顾客、如何提高产品的销量等。面对这些问题，我学会了运用创新思维，提出并实施新的市场营销策略。同时，在解决问题的过程中，我也学会了注重细节、擅长观察和分析市场数据。通过不断总结实践经验和参考市场案例，我能够更加准确地把握市场需求和顾客心理，为公司提供更有效的市场推广和销售方案。

总之，市场营销实习对于我个人的成长和专业发展有着重要意义。通过选择合适的实习公司、与同事的合作、自主学习以及创新思维和问题解决能力的培养，我在实习的过程中积累了很多宝贵的经验和心得。这些经验不仅对我的市场营销专业能力提升有着重要影响，还为我今后的职业发展打下了坚实的基础。因此，我向其他学习市场营销的学生推荐通过实习来增加自己的经验和能力，并用心地感受和体验市场营销这个行业的魅力。

市场营销实训个人心得体会篇二

市场营销是商业领域中至关重要的一环，它涉及到产品的推广、销售以及品牌形象的塑造等方方面面。在大学期间，我有幸参与了一家知名企业的市场营销实习项目，通过这次实习，我深深体会到了市场营销的重要性，并且从中收获了许多宝贵的经验和知识。本文将总结我的市场营销实习心得，并就此推荐市场营销实习给其他同学。

首先，市场调研是市场营销工作的重要环节之一，也是我在实习中最初接触到的内容。在实习的早期，我负责协助进行市场调研工作，包括收集和分析市场数据、调查潜在客户需求等。通过这个过程，我学会了如何使用各种市场调研工具和方法，更加了解产品所面临的市场环境和竞争对手。这也使得我认识到了在市场营销中，了解消费者需求和市场趋势的重要性。同时，我的观察力和数据分析能力也有了巨大提升。

其次，跟踪竞争对手是市场营销工作中非常重要的一环。在实习中，我有机会深入研究了几个竞争对手的市场策略和产品特点。通过对竞争对手的分析，我发现了他们的优势和不足，并且从中汲取了许多灵感。我学会了如何发掘竞争对手的弱点并加以利用，同时也认识到了自身产品的优势和独特性的重要性。通过这一过程，我对市场竞争有了更深入的了解，并学会了如何制定有效的市场营销策略。

再次，我在市场营销实习中体会到了团队协作的重要性。在实习中，我与团队成员一起合作完成了许多市场活动和推广项目。通过团队合作，我们各自发挥自己的优势和专长，共同完成了市场营销的各项任务。而且，团队成员之间的沟通和协作也非常紧密，大家相互帮助和支持，一同成长。通过团队协作，我意识到了一个有效的团队可以带来更加出色的业绩，并且懂得如何与他人合作，提高自己的团队合作能力。

另外，市场营销实习也让我更加了解了市场营销的创新性和灵活性。在实习中，每个项目和任务都不同，需要根据实际情况调整和修改原有的市场营销策略。我学会了如何灵活应对市场变化，调整自己的方法和思路。同时，市场营销实习也给了我很多机会去提出新创意和实施自己的创新想法。通过市场营销实习，我发现市场营销是一个充满创意和挑战性的领域，需要时刻保持灵活和创新的心态。

综上所述，通过市场营销实习，我深切感受到了市场营销的重要性，并且从中获得了许多珍贵的经验和知识。市场调研、跟踪竞争对手、团队协作和灵活应对市场变化，这些都是我在市场营销实习中学到的重要课程。我希望将我的市场营销实习心得和体会分享给其他同学，并推荐市场营销实习给他们。只有亲身经历市场营销的实践，才能真正了解市场营销的内涵和挑战，提高自己的市场营销能力。

市场营销实训个人心得体会篇三

这次物流实习分为两个阶段进行，第一阶段是模拟训练，第二阶段是参观考察。第一星期的实习在管理系的商务实验室进行，主要是利用第三方物流软件，模拟物流公司的运营，以便让我们掌握物流公司内部运营的程序和细节；第二个星期是在指导老师的带领下去宅急送快运股份有限公司哈尔滨分公司、哈尔滨锅炉厂有限责任公司以及东北林业大学物流实验室进行参观实习，实地了解物流公司的操作过程与方法，了解大型企业内部生产物流的操作。

通过两个星期的实习我的收获颇丰，不仅接触和了解到了许多物流课本上所没有的东西，也学习到了许多专业的、实用的物流知识，丰富了生活阅历，这将是我们走向社会的一笔最为宝贵的财富。以下是我就本次实习的总结。

一、实习时间

7月9日—207月20日

二、实习地点

三、实习目的

大三的这一年，我们学习了大量的专业课知识，包括物流的、营销的、电子商务的，但是这些也就只是在理论上的学习，而没有运用到实践中去。这次学校安排我们进行物流管理实习的目的，就是要我们将所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力，当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，增强同学们对所专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，以便即将迈入社会的我们能够更好的适应以后的学习和工作，为以后的学习和工作打下坚实的基础。

四、实习单位简介

(一) 管理系综合实验室

管理系综合实验室是本系各专业学生及教师进行教学实践、科研活动的基地，现有面积520平方米，资产总值142万元，由商务实验室、管理信息系统实验室、会计实验室、管理决策分析实验室组成。综合实验室主要承担会计学、市场营销、旅游、财务管理、国际贸易等本科专业和管理系各专科专业的各项实践教学任务；为教师开展科研活动提供基础条件，让教师利用综合实验室对相关行业的业务流程进行研究，进行业务流程再造，提高模拟实验的仿真程度；培养实践教学师资力量，使实践教学教师达到相应行业高层管理人员水平；建立各行业案例库，为教学、科研、项目个案研究提供参观、交流、实践基地；利用综合实验室，积极开展政府管理人员、企业管理人员、当地院校师资培训，并承担工商企业高层管理人员、外校学生培训和教学实验任务等。

(二) 宅急送快运股份有限公司

宅急送快运股份有限公司成立于1994年，宅急送在上海、广州成立了子公司，全资分支机构增加到30余家，包括哈尔滨的分公司。到，宅急送总公司成立，并且在全国范围内按区域完成七大子公司建立。在，公司建立了电子商务平台，之后在北京、上海、广州三地建立了物流基地，实现了全国信息互联共享，京沪、京沈、京广、沪汉物流班车开通。，公司实行三级城市发展战略，网络发展到地级城市，并且成立了航空处，上海分公司实行了飞机包舱运输，拉开了宅急送包机上天的序幕。10月30日，宅急送国内快递、综合物流、国际业务三大事业部发展模式拉开序幕，宅急送从单一国内快递向现代综合物流转型，开通全国统一客服热线，总公司正式更名为“北京宅急送快运股份有限公司”。

(三) 哈尔滨锅炉厂有限责任公司

哈尔滨锅炉厂有限责任公司的前身是哈尔滨锅炉厂，1954年建厂，1994年10月经企业股份制改制，是在香港发行h种股票并上市的哈尔滨动力设备股份有限公司的核心成员，是中国最大的电站锅炉制造企业，首批国家一级企业，目前经营并批量生产600mw□300mw□200mw□125mw□100mw□50mw机组电站锅炉，工业锅炉及余热锅炉，配套辅机和高中压阀门，大型石化容器，核能设备等产品，部分产品出口朝鲜、巴基斯坦、菲律宾等22个国家。

在新的发展时期，哈尔滨锅炉厂有限责任公司开了发超临界直流锅炉、大容量清洁煤燃烧锅炉、核电承压设备等新产品，拓展生产能力和市场竞争能力，并多方位与国外著名厂商和公司进行广泛的技术交流与合作，向各用户提供一流的产品和周到的服务，满足国内外市场对电力设备的不同需求。

(四) 东北林业大学物流实验室

东北林业大学物流实验室总投资近200万元(不包括房屋建设费),包括物流工程实验室和物流装备实验室。物流工程实验室使用面积260平方米,物流装备实验室使用面积300平方米。实验室的建立之初,林大组织老师到北京、上海等地考察,进行两轮招投标,最后完成了实验室的规划和设计。经过一年时间,完成了物流工程实验室的建设,相继购进了一些物流设备,包括叉车、托盘、平板车、拖车、牵引车等等,使林大物流实验室具有了相当大的规模。

五、实习过程和内容

本次实习分两个阶段进行,第一阶段是物流管理课程设计实习,第二阶段是物流参观实习。

市场营销实习心得5000字2

一、前言

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茂名铁路运输公司,茂名石化物质供应中心,众和化塑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。

二、实习时间和过程

本次实习的时间是:20__年1月4日到20__年1月6日。

本次实习的过程是这样的:20__年1月4日,学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。20__年1月5日,学校组织我们到茂名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。20__年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

三、实习内容

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；了解了茂名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。

四、实习体会

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

虽然来到茂名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，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名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。来到茂名铁路运输公司，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。再来到众和化塑集团有限公司，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。

(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，我学习到众和化塑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。众和化塑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。

市场营销实习心得5000字3

我是一名学习市场营销专业的20__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。

市场营销实习心得5000字4

一、实习目的

本次实习的目的在于通过深入到社会商业经济中，将所学到的市场营销理论与实际的结合、提高待人处事的能力、了解消费者心理等，尤其是观察、分析和解决消费中的实际问题以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会。

二、实习内容

首先简单介绍一下我的实习单位：湖南职工国际旅行社，是经湖南省工商局注册具有独立法人资格的实体单位，注册资金200万，是一家专业从事旅游电子商务、各种票务代订、旅游新产品销售等综合业务的有限公司。公司汇集了大批旅_业精英，员工都是从事该行业多年，积累了丰富的旅游经验的优秀员工，短时间内在同行业中起到了很强大的影响力。公司坚持少做广告，多做实惠，在旅游市场领域里凭借高质量，

低价位而闻名湖南同行，良好的信誉和员工的努力，公司的形象深深扎根广大消费者心中，并成功的树立了自己的优秀品牌。

在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这半个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

(一) 办公室文秘类工作

就别提做什么大事了。

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

(二) 旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听文老师讲些有关市场营销的理论知识，偶尔在大二的时候有过些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把三年来所学的理论知识与社会实际相结合的机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责韶山一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。经过此次调研活动，我对湖南旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

三、市场分析报告

目前省内的旅游市场分析

加坡促销。四是外延扩张与内涵提升并重，推动旅行社跨越发展。近年来，省内各大主要旅行社在提升企业内涵的同时，根据旅游消费趋势、行业特点和产品特性，结合企业经营理念和模式不断打造品牌，增设分公司、门店等网点，朝规模化经营、品牌经营转变。如湖南省中青旅国际旅行社有限公司和湖南海外旅游有限公司不断加强区域网络扩张，连锁门店不仅基本覆盖全省，还在其重要的客源码头城市设立了分公司。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短半个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到旅游过的人，都知道旅游市场的大致情况。各种黑导，宰客现象，旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

相应的解决方案

一、突出针对性，讲求实效。各大旅行社认为，根据不同的市场采取不同的促销策略、针对性地推出产品，才能出实效，特别是境外旅游市场。要根据旅游市场的结构特点制定出相应的市场开拓规划，有重点、分层次地进行促销，并按照市场开拓规划，有选择性地参加国家旅游局牵头组织的境外促销活动。

二、运用现代技术，改进促销方式。各大旅行社认为，携带大量纸质宣传资料参加旅游交易会、博览会、旅展等是在资讯很不发达的环境下采取的旅游营销手段和方式，在特定的环境下有一定的效果。在网络、通讯异常发达的今天，要采取网络营销、电信营销等新型营销方式，这不仅更加符合受众的需要，而且更加低碳、环保。

三、借船出海，协调利用其他机构促销。各大旅行社认为，旅游产业本身的高关联性决定了旅游市场的开拓离不开航空公司、口岸办、国家旅游局驻境外办事处和国家驻外使馆等机构的支持。协调与这些机构的关系，充分利用和发挥它们各自的优势，借船出海，对旅游宣传促销可起到事半功倍的效果。

四、实习报告总结及体会

在实习期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有

理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了旅游的具体操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有短短两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是进入大四了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。只有虚心的请教和多用心去做才可以慢慢的摸索出一条道路。

市场营销实习心得5000字5

一实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，积累社会经验。作为一个大学生，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，我们需要有更多的体验，更多的经历，为我们以后就业做好准备。同时还可以通过自己的双手赚取一部分生活费，减轻家里的负担。

二实习时间20__年7月26日-20__年8月25日

三实习地点__超市

四实习人：__

五实习内容

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，我承诺：我会尽我的能力来为我人生中第一份工作留下一个美好的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进__超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们的__超市的形象。

我在__超市主要负责冷冻区中式糕点的称量和冷藏食品的售货。经过一周的训练，我熟练地掌握了货物的称量、买卖、进退方法及注意事项等等。在职期间，我认真履行__超市十八字宗旨和十六字准则，即全心全意为人们服务，让顾客满意宗旨和文明经商，热情服务；提高素质，争创一流准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。闲暇之余，我努力负责好我们冷冻区货物的陈列状况及日期记录，努力做到让每一位顾客看到一个新颖整齐的货区。

一个超市从计划经营到筹备资金，到经营管理再到从中赢利、久远发展需要很复杂很周密的安排，其中的每一个细节都不容忽视。我充分利用下班时间对我们超市的构造、分化以及管理做了一个调查，简略的总结了一个超市的构造和经营管理方略。

首先我先简略介绍一下我们超市硬件上的大体构造，分内部构造和整体构造。

内部构造

我们超市共分十三个区，分别为收银区、洗化区、针织区、鞋区、日用百货区、冲调区、调味区、饮料区、食品区、生鲜区、油粮区、散货区、冷冻区。其中洗化区包括化妆品、护肤品、洗发护发用品、洗衣用品、洗浴用品、牙膏牙刷、卫生用品、清洁剂等；针织区包括各种品牌的各种衣服，有休闲服装、四季服饰和男女配套服饰等等，还有毛巾被褥等床上用品以及卫浴用品等；鞋区包括各种品牌的男女皮鞋、男女

休闲鞋以及童鞋等;日用百货中的商品很多,包括文具、箱包、玩具、体育用品、雨具、饰品、清洁用具、厨房用具、杯具、锅具等等;冲调区包括冲调用粉、保健品、婴儿食品、中老年补品、奶粉以及用各种名贵药物炼制而成的补品酒等。

调味区包括调味料、调味酱、罐头等;饮料区包括各种品牌的白酒、啤酒、牛奶、果汁等;食品区包括膨化食品、饼干、方便面、火腿、烧烤鸡鸭和各种糖果;生鲜区又分为蔬菜区、水果区、海鲜区、肉区、糕点区、面制区、熟食区等;油粮区包括各种食用油和多种米面等;散货区包括散称的果冻、饼干、小蛋糕、干炒货、蜜饯以及鸡蛋等;冷冻区包括各种冷藏食品,像水饺、汤圆、各种肉丸以及雪糕等。另外,我们超市还另设了同心金店、小家店、济仁大药房、游戏厅和西餐厅。同心金店专卖金银玉制品,小家店除卖小饰品和钱包等,还有话费充值等服务。西餐厅专卖西餐,为方便顾客就餐餐厅还设置了中餐位区。超市入口处设有服务台,服务台工作人员除做好服务工作外还要负责香烟的销售。

整体构造

一个超市也算一个小的公司,也需要有各个部门协调一致的运行、管理。我们超市设有会议室、结算室、会计室、微机室、收获区、物流中心、营运部、保卫科、休息室、服务区、顾客服务区等部门。会议室是领导们商讨会议的地方,结算室主要负责超市货物的进出结算,会计室负责对结算室的工作进行核实,微机室将会计室的统计结果输入超市的账户中,并将商品的价格输入微机纪录中。

另外如果有新成员要到超市工作也需要到会计室报名,收获区主要负责货物的进购,并对货物进行质量和数量上的检查,物流中心有进货储藏室、退货储藏室、冷库等,营运部主要是定期对卖场的各个方面情况进行检查,保卫科主要维持超市的秩序和安全,另外还负责超市部件的安全检查等,休息室是为超市工作人员特别需要而设立的,服务区是为顾客车

辆停放和特别需要而设立的，顾客服务区是专门为顾客休息而设立的服务场所。其中会计室、结算室、微机室和收获区这几个部门联合比较紧密，收获部要将退货、进货的账目交到会计室里，另外，如果有新品进来要将新品的信息交到微机室里有微机室计算商品的价格。

市场营销实习心得5000字

市场营销实训个人心得体会篇四

我是一名学习市场营销专业的毕业生，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：_____啤酒，1998年2月成立，注册资金1.8亿，年产量15万吨。_____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。_____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_____的品质如一。_____啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为‘中国名牌’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：

ifyoucandreamit□youcanmakeit□

最后衷心感谢_____啤酒给我们提供实习机会！

市场营销实训个人心得体会篇五

我是一名学习市场营销专业的xx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教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。

市场营销实训个人心得体会篇六

我在大学期间有幸参加了一次市场营销超市的实习，这个实习是我学习课本知识的一个很好的补充和实践机会。我希望通过这次实习能够提高自己的市场营销能力，学到更多实际操作的技巧和经验。

第二段：实习前的准备工作

在实习之前，我首先做了一些准备工作。我阅读了与市场营销相关的书籍和论文，学习了一些常见的市场营销策略和方法。同时，我也研究了该超市的目标客户群和竞争对手，了解了他们的消费习惯和需求。这些准备工作为我之后的实习打下了坚实的基础。

第三段：实习中的经历和收获

在实习期间，我主要负责超市内的促销活动和市场调查。我参与了多次促销活动的策划和执行，学到了很多如何吸引顾客和提高销售额的技巧。通过与顾客的交流，我更加深入地了解了他们的需求和购买动机。此外，我还参与了市场调研工作，通过问卷调查和数据分析，了解了顾客对超市产品和服务的评价，帮助超市做出更加有效的市场决策。

第四段：碰到的困难和应对方法

在实习过程中，我也遇到了一些困难。比如，在某次促销活动中，由于天气炎热，顾客流量相对较小，导致促销效果不如预期。面对这种情况，我采取了一些应对措施，例如通过增加促销力度和与顾客进行深入交流，最终成功吸引了更多顾客的参与。这次困难让我更加明白了市场营销工作的挑战性和变化性，也提醒了我在日后的工作中要积极应对和解决问题。

第五段：对实习经历的总结与展望

通过这次实习，我对市场营销的理论和实践有了更深入的了解。我学到了很多市场营销策略和技巧，也提升了自己的组织和沟通能力。同时，我还体会到了团队合作的重要性，在和同事们的合作中收获了很多。通过这次实习，我确定了自己对市场营销的兴趣和热情，并希望将来从事相关的工作。我相信通过不断的学习和实践，我会在市场营销领域有所成就。

市场营销实训个人心得体会篇七

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xxx集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xxx销售总公司；于是我被派往xxx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xxx活动，感受营销氛围，在我们区域市场的主要竞争对手是xxxx[]当然了还有其他的大型集团等等。

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——xxx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，同时再次感谢营销部长xxxx对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司xxx对我的关心，感谢主管xxx对我的培养，感谢xxx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。

市场营销实训个人心得体会篇八

市场营销是现代商业活动中至关重要的一环，它涉及到产品营销、广告宣传、市场调研等多个方面。为了更好地学习和了解市场营销的实践操作，我选择在一家知名超市进行了为期一个月的实习。通过这段实习经历，我深深感受到了市场营销的重要性和挑战性，同时也获得了很多宝贵的经验和体会。

首先，我在实习中学到了市场营销的基本原理和策略。在超市内，各种各样的商品堆满了货架，不同的品牌、不同的包装、不同的促销方式都是为了抓住消费者的眼球。了解产品特点、考虑目标市场、制定详细的推广计划是一个好的市场营销策略的基础。通过实践，我了解到不同的销售手段和促销方式对于销售额的影响，以及如何利用市场调研数据来制定销售策略和定位。

其次，我在实习中学到了沟通能力和团队合作的重要性。在

超市的促销活动中，为了吸引消费者的注意力，许多商品都需要由销售人员进行直接的推销。通过接触顾客、解答顾客问题、推销促销活动，我意识到一个好的销售顾问需要具备较强的沟通能力和表达能力，才能更好地与顾客建立起信任和亲和力。同时，实习中我也要和其他团队成员紧密合作，共同协调好超市的促销活动。只有团队内部的良好沟通和合作，才能达到更好的销售效果。

再次，我在实习中也意识到了市场竞争的激烈性和市场营销的创新性。在这个时代，市场竞争异常激烈，很多商品都面临同质化竞争的困境。为了脱颖而出，超市需要不断创新推陈出新。我的实习中，我看到了如何利用新媒体与电子商务引导消费者，以及如何通过线上线下联动的方式提高销售额。创新意识和市场洞察力是市场营销人员必备的素质之一，也是超市在市场竞争中立于不败之地的关键。

最后，实习中我还学到了诚信经营和服务至上的观念。市场营销不仅仅是为了推销产品，更是为了顾客的满意度和忠诚度。超市的成功离不开消费者的支持和选择，为了赢得消费者的信任和满意，诚信经营和提供优质的售后服务是不可忽视的。我在与顾客的交流中体会到了顾客的权益至上，而这也使我更加认识到，只有建立起良好的消费者关系，在激烈的市场竞争中才能立于不败之地。

总而言之，通过在市场营销超市实习的经历，我深刻理解到了市场营销的重要性和挑战性。在实践中，我学到了市场营销的基本原理和策略，提高了沟通能力和团队合作能力，认识到了市场竞争的激烈性和市场营销的创新性，以及诚信经营和服务至上的观念。这些宝贵的经验和体会将会对我的未来发展产生积极而深远的影响，使我成为一名更优秀的市场营销人员。

市场营销实训个人心得体会篇九

我曾在某知名品牌公司担任市场营销实习生，为期三个月。实习期间，我参与了多个项目的策划、执行和跟进，积累了丰富的营销经验。在这个过程中，我收获了许多启示和感悟，认真思考并总结了自己的市场营销心得，这也是我撰写这篇文章的初衷。

第二段：营销是一门艺术

做营销，首先需要的是敏锐的嗅觉和创造力。这是一门艺术，需要不断地学习和实践。在实习中，我深刻认识到，抓住消费者心理和需求是营销的核心，要善于从市场和竞争对手中汲取灵感，发现机会，创造差异化的品牌价值。此外，还需要深入了解产品和目标受众，根据不同渠道和媒介进行差异化推广，提升品牌知名度和认知度。

第三段：数据驱动决策

营销不是盲目行动，而是需要通过数据来支撑决策。在实习中，我充分认识到数据在营销中的重要性，数据不仅可以反映市场用户的需求和变化，也可以评估推广效果和ROI。因此，要善于利用各种数据工具，建立科学的数据分析模型，以数据为依据，做出更准确的营销决策。

第四段：团队协作是营销的重要因素

营销需要跨部门合作，涉及多个层面和环节，需要各部门、各环节之间的协调和配合。因此，团队协作对于营销来说至关重要。在实习中，我深刻认识到了个人的能力是有限的，团队中的每个人都是重要的一环，在交流、沟通，共同思考和解决问题的过程中，互相学习和支持，才能取得最好的结果。

第五段：终身学习的态度

市场营销是一个不断发展和演变的领域，需要保持终身学习的态度。在实习中，我接触到了许多新鲜事物和新技术，深刻认识到自己知识的不足。因此，我会不断自我学习和提高，关注新动态，了解新趋势，积极适应市场变化。

总结：

以上是我在市场营销实习中的心得和体会。在这个过程中，我不断学习、思考、总结，深入探究市场营销的本质和实质，不断完善自己的知识和技能，在实践中探索出一条适合自己的营销之路。我相信，只有不断探索，才能拓展自己的界限，提高自己的竞争力，成为一名真正的营销专业人才。