

# 市场公关专业工作总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 市场公关专业工作总结篇一

(二)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，投入到自己的工作中。

(三)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。

## 二、实习体会

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一。

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的

彼岸。

[市场营销专业实习目的]

文档为doc格式

## 市场公关专业工作总结篇二

我是一名学习市场营销专业的\_\_届毕业生，在今年很有幸被\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

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\_\_\_\_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\_\_\_\_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——\_\_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!

## 市场公关专业工作总结篇三

xx年-2011学年第二学期，我指导并跟踪05级市场营销专业学生在佛山南海进行了为期4个月的毕业实习，其目的是为了完成理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、实践能力，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为社会所需要的高素质复合型人才。

现将我班实习情况及效果总结如下：

一、明确实习目的：毕业实习是学校教学的一个重要组成部分。

它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的'实际能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向公司或者工厂。目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的营销技巧和销售过程，熟悉市场营销管理的基本环节，实际体会一个营销员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

二、实习管理实习学生具有双重角色。

他们既是学校派出的学生，又是实习单位的工作人员。鉴于此，我们对学生提出了三个方面的要求：

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以旁观者的身份实习。在实习过程中，学生往往被安排在

某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从公司工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以研究者的身份实习。要求学生在实习前通过双向选择(指定、自定)方式确定一些课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实习机会深入企业，了解营销，认识销售技巧，关注最新行业动态，有准备地进行1~2个专题的社会调研，实习结束时要完成实习报告并作为实习成绩的重要组成部分。

4、安全第一，服从管理。在实习过程中，要求学生始终坚持安全第一的理念，绝对遵守企业的规章制度，服从实习指导老师的统一管理。

### 三、实习效果

1、顶岗实习达到了专业教学的预期目的。在一个学期的实习之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是通过对销售能力有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合营销实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实习报告。

2、教学实习促进了学生自身的发展。实习活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。

3、教学实习配合了所在单位的工作。参加实习的学生在各自的实习单位积极工作，从小事做起，直至参与企业的最终销售，成为一支富有朝气与活力的年轻队伍，实习学生的精神风貌及工作能力受到了公司领导与工作人员的普遍好评，在

每次实习跟踪现场，都出现总人齐夸的场景，而几乎所有单位领导都表示，欢迎我校和我专业以后能继续向该单位派出实习学生。

## 市场公关专业工作总结篇四

我是学院\_\_级营销专业的学生，我来到了\_\_啤酒集团公司，成为一名实习营销业务员进行毕业实习，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！

## 市场公关专业工作总结篇五

为提高营销专业教学质量，实现专业培养目标，根据教学计

划的总体安排，20\_\_5月1日至20\_\_11月30日，我们组织营销专业二年级的学生实施了专业课程实习，现将实习工作的具体情况总结汇报如下：

## 一、专业实习内容

在本次营销专业实习中，我们紧紧围绕专业培养目标安排了这次实习。课程实习的具体内容：

对于二年级的营销专业学生而言，由于此前有一年级时期的认识实习，也由于营销专业二年级同学多数都有利用业余时间兼职的专业实践经验，还由于一年多的专业学习掌握了一定的专业理论知识，所以，课程实习的内容更具有专业特点。这次课程实习中，我们根据惠德隆有限公司，古顺河酒厂市场开发的现实需求，组织实施了淮安市第一期大型推广活动。实习期间，同学们参观了惠德隆有限公司，古顺河酒厂，学习了生产工艺及相关的产品知识，熟悉了“神秘顾客”选拔主题及操作流程，实地走访了惠德隆有限公司，古顺河酒厂潜在顾客群，实习过程组织有序，实习内容讲求实效。

## 二、专业实习体会

虽说类似的实习每年都会组织，但每次的实习都使我们对于专业实习有更多更新的体会，也使我们对于在中职营销专业教学有更深入的理解和认识。

### 1、专业实习的专业特征是确保实习效果的基本要件

这次安排的课程实习，紧紧围绕了专业培养目标，专业实习计划展开，实习过程中都贴近了企业营销实际，实习结果不同程度上体现了企业，学校，专业，学生，多赢的效果，基本完成了实习计划规定的任务，实现了实习目标。

### 2、周密翔实的实习计划是完成实习任务的有力保证



在这次实习之前，为制定翔实可行的实习计划，营销专业全体教师都全力合作，既积极努力借助各种社会联系落实可依托的企业，又充分发挥自身专业优势，与企业有关专业人员共同制定出了认识实习和课程实习计划，计划反映了企业目标，体现了专业要求，结合了学生特点，规范了实习过程。

### 3、发挥企业的作用是专业实习的必要支撑

由于这次实习得到了惠德隆有限公司，古顺河酒厂的大力支持与帮助，实习计划的针对性，实习过程的专业性，实习教学的现实性，实习结果的客观性都得到完整的展示。

### 4、专业实习同样是对学校，专业，教师的客观评价

这次认识实习，课程实习都有效地与企业市场推广，市场开发计划相联系，既是企业需求与学校专业教育的有效对接，也是学校，教师，学生专业教学与实践价值的直接检验，能否在得到企业支持的同时，给予企业以回报，不仅仅要求学生努力，同样离不开教师的认真与专业。

## 三、专业实习反映出的问题

这次实习虽然成效突出，但在实习中也反映出专业教学中亟需重视，解决的问题。

### 1、专业建设的基础有待加强

这一问题在历次的专业实践教学中都有所表现，比如专业教师，专业实习指导教师队伍缺乏，专业实训基地不足，新的专业实训基地开发不够，这次实习中这些问题又再次在一定程度上影响到了实习的效果。

### 2、教学内容需要调整

教学内容较多地关注了专业中有关是什么，为什么等方面的问题，而真正能触及到怎么办的内容较少，其中最主要的原因在于课程体系的针对性差。

### 3、学生的专业素养应予提高

专业实习中有大量的工作需要同学们以营销人特有的刻苦认真精神及扎实专业工作技能努力完成，也需要大家相互鼓励与支持共同应对，但有不少同学在这些方面或多或少地有欠缺，有的表现出的是态度中固有的不屑，有的表现出的是在坚持中的韧性不足。

## 四、改进问题的措施及建议

就目前专业教学的现实条件来看，解决好专业实习中反映出的问题，应从以下几个方面着手：

### 1、加强与实习合作单位的联系，条件成熟时拓展为新的实训基地

这次实习中，同学们的良好表现也得到了企业的充分肯定与广泛认同，这种深化合作的基础，足以引起我们对强化联系的内在动力，应通过组织保障，制度保障等机制，加强与这些企业的联系。

### 2、发挥实训基地的作用，关注企业经营的现实问题，为专业教学寻找更多的标准

在理论教学，课堂教学中，如果更多地从熟悉的企业，从身边的企业中发现现实问题，显然更利于激发学习兴趣，更利于解决专业教学的针对性问题。

### 3、深化“导师制”的进程，引导同学们认识，树立营销职业人理念和作风

“导师制”的推行确实促进了专业教学质量提升，在今后教学中更应大力推进。要使同学们及早与专兼职专业教师建立联系，为同学们提供直接有效的辅导和帮助，提高学生专业素养，明确专业发展方向，激发同学们更新理念，夯实基础，锤炼作风的自觉性。

总之，这次营销专业实习同样成效明显，问题突出，为我们今后专业教学，专业建设进一步奠定了基础，明确了方向，我们全体营销专业教师定会从自身努力做起，继续保持和发扬认真，敬业，奉献的专业精神，借助大家的帮助和支持，持续改进专业建设水平，不断提高专业教学质量。