

# 2023年市场营销学实践报告(汇总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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 市场营销学实践报告篇一

我认识常见的电源有联想,大水牛,飞利浦,三星等,它们的功率有380w,400w,450w等不等,目前的场上有相当一部分机箱厂商是搭配了电源出售的,另外机箱附带的安装配件有铜柱螺丝、绝缘垫片、白色的塑胶固定柱、细牙螺丝、粗牙螺丝□atx专用后面板。

### 2. 主板

我所认识的主板有:华硕、微星、技嘉、精英、华擎、联想等知名品牌其中以前三种最受欢迎,又以“华硕”最有名,俗称:“主板老大”,因其性能强胜和做工精细耐用而得名。

### 和散热器

谈起cpu□我可有得一说,由于现在cpu不断的翻新,现在市场上以intel公司的p4□pd(双核)为热买,最新出的酷睿2cpu成为亮点;其此以amd公司的3000, 3200, 3600++(双核), 3800++(双核)为热买,两大cpu大公司中,以amd公司的cpu低廉成为众多用户首选,现在很多网吧机子都选用它作用处理器,而intel公司的处理器性能强胜也成为许多人亲睐的对象。

### 实习心得

在学校时主要学的是课本上的知识，比如消费者行为分析、消费者购买动机分析、消费者购买决策过程等很多市场营销的专业知识，但是实践毕竟和理论还有一段差距，在实践中，这些知识只是无形的贯穿与实践中的，是靠自己去感受的，没有那个知识写在实践中的那个地方让我们去看。我们在课本上了学了很多理论知识，但要真正的运用到实践中却是很困难的事情，市场营销是一门很广泛的学科，是以经济科学、行为科学和现代管理理论为基础的，我们日常生活中的很多方面都涉及到了市场营销学的基本知识。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的老板和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师。

## 市场营销学实践报告篇二

一实习目的：更多了解市场营销在社会上的应用和对市场营销的个人理解，为以后创业打下基础。

二实习地点：\_\_市\_\_日杂批发部

通过这么久的实习，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过实习使我理清了思路，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！

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。我所销售的日杂百货有很多品类，不用品类就要针对不同消费群体。如果针对于公司那么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。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。

另一方面是要尊重你的竞争对手，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，变动成本定价法，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。

并且，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。

还有就是做这一行一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。营销一定要学会微笑，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。

## 市场营销学实践报告篇三

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。下面是留学网为您整理的大学生暑假市场营销实习报告范文四篇。供您参考!更多大学生实习报告请关注留学网实习报告栏目!

### 【大学生暑假市场营销实习报告一】

随着现代社会发展的越来越快，经济发展的越来越多样，对企业的实力及发展策略的要求也提高了一个水准，而且并不是每个企业都会有老干妈这个产品的境遇。

对于我个人来说，因为是火锅底料的市场，我首先在网上查了查总体，同时又查了查当地的网络上对于同类产品的评价以及对于这类产品的要求及期望。虽然我不确定当地人对于网络的重视及作用度，不过我觉得应该不会太差。接下来，我就是去各个卖东西的地点与老板交谈。代理商，经销商在整个销售过程中的作用是相当重要的。通过与市场人员的沟通，我可以获得更加实际的有用的信息。

无论是哪一种产品，只要是用来销售的，我们都必须又心理的打算，就是给他以如何的包装，使其能够在质量上，和销量上都很出彩。同时，销售者是个非常活跃的主体，通过沟通让你的下一级对你个人，进一步对你的产品都有信心，在消费者群里中有意无意的帮你引荐，这才是你要达到的最实在的目的。

古今中外，成功的促销，以及让产品成名的事例是举不胜数，但那毕竟都是别人的，不能很好的结合到自身的产品中，再好的成功也是别人的。上学时期的理论中，我记得曾经提到过一个很重要的营销总体的策划书，策划书包括市场细分与定位，确定销售渠道等。因此在销售商品之前要先分析市场环境，总要从宏观和微观两方面进行分析。

接着要对市场机会和风险分析。接着确定战略规划。最后确定营销组合，从产品、价格、分销渠道、促销策略角度策划，促销可以有广告促销，广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

通过这次实习，我学得到了很多课本中没有的东西。以前总觉得专业课很枯燥，不愿意认真学，可是最后实习时还是运用的书本知识，例如“抽样调查法”“定性预测”、“定量预测”等。这次实习也让我意识到理论与实践相结合的重要性。而且作为营销员要想做得更好，学好英语也很重要。同时也发觉到集体的力量大，团队的精神很重要！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，并要设身处地的从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

## 实习心得

在工作中，我还还会了一些销售技巧和一些话术，下面是我

总结的一些小理论：

## 1. 良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，业绩不是很好，有一次在介绍产品时，顾客一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于提高了业绩，取得了不错的销量。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

## 2. 高超的销售技能是销售成功的关键

### (1) 沟通技术的应用

2) 了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣。

3) 掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展。

4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

## (2) 展示产品的技巧

1) 了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品。

2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

## (3) 排除异议的方法

1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

### 2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

### 3) 处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；引导的要点：不要争论，重在引导；转移的要点：立场转移，事态转移；解决要点：答复异议，努力成交。

#### (4) 把握成交的控制

1) 掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

2) 成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

#### 3. 善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

(1) 即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

实习虽然结束了，但我们的人生才刚刚开始，我们要去学习的东西很很多很多。我们是刚出巢的小鸟，缺乏工作经验，不大懂得人情世故，工作态度不够积极，自主学习能力差。这些问题都要求我们不能放松，上大学不是我们的目的，我们要的是将来能过自己想要的生活。虽然只是一次实习，虽然我学到的东西有限，但我们明白了很多道理，很有意义。同时，也要感谢学校给我们提供这次实习，使我们在这次实习中得到了提高，这次实习对我们以后的工作有很大帮助。为我们指明了前进的路，我们的明天会更好。



## 后记

实习就要结束了，我也顺利的完成了我的实习目标，在此之际我要衷心的感谢在实习过程中一直帮助我支持我的老师领导和朋友同事。

我要感谢我指导老师xxx老师，实习资料填写的过程中的很多点都是在程老师的悉心指导下才完成的，还有x老师亲切和善也是我感受最深的。也因为这样，和老师之间存在着师生心理障碍一下全无，我也就大方的有问题就问，有想法就提，这也使得我能更多的发现问题，并解决问题。x老师严谨的治学态度，渊博的专业知识，诲人不倦教学精神，在学术上和为人上都是我们的楷模和榜样。

同时我还要感谢跟我实习单位的领导，你们工作态度负责，很乐意把自己的工作经验与心得传授给我。我深刻的体会到你们的高尚风貌、刻苦的工作作风、精湛的技艺、崇高的敬业精神、博大的待人情怀。

还有朋友同事们的每一份友好鼓励、每一个善意的微笑、每一次细心的指导、都让我感动万分。使我的实习生活充实也很精彩，我不仅在专业上有了很大的进步，更重要的是懂得了如何做人，如何面对困难，如何解决困难。

结束代表着新的开始，新的征程，本次的实习将会成为我今后工作，学习生活中的一份坚实的基础和保证。从中吸取的经验教训也将成为我们在今后生活道路上的一笔财富，挫折永远是前进道路上所必须面对的，相信我们的未来会走的更好，也可以让我们大学的班主任老师放心。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我既然选择了我的专业，那么在以后的道路上，我将风雨兼程，将永远铭记各位导师的教诲。

祝愿xxxxxx学院全体老师同学身体健康、工作顺利、学业有成、家庭幸福！

祝愿xxxxxxx公司全体员工同事身体健康、工作顺利、家庭幸福!

祝愿xxxxxxx公司生意蒸蒸日上，恭祝商祺!

## 【大学生暑假市场营销实习报告二】

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

xx服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业，xx由尤女士在20xx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，xx还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等，xx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，只是说次数不多而已。

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，在综合仿真实习平台上，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。

#### 【大学生暑假市场营销实习报告三】

## 一、实习目的

市场营销实习报告是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习的实习报告，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時候，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（中国邮政实习报告）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玩游戏机。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2018年市场营销专业大学生暑期实习报告实习报告。

### 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。

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。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，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。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。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。



## 【大学生暑假市场营销实习报告四】

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！

自从开始实践后便开始选择适合的题目，想了一天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，如果针对于公司那么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。

这次做市场营销其实就是在营销自己，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。

1.市场营销大学生暑假实习报告范文

2.市场营销专业暑假实习报告

3.大学市场营销暑假实习报告

4.大学生市场营销实习报告

5.市场营销专业大学生暑假实习报告

6.市场营销大学生暑假实习报告

7.暑期营销实习报告市场营销专业暑假实习报告

8.市场营销实习报告范文

## 市场营销学实践报告篇四

20xx年x月—20xx年x月

xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开头主要从事移动增值效劳，抓住行业刚刚起步的机遇，顺当接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的渐渐标准以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开头查找其他投资时机，经过周密的市场调查和分析，最终打算于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。正是此时加盟，开头公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和xx市场开发期。

### 1、高校促销活动期

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研预备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。xx作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应当对这么大的市场漠然处之。由于我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过许多活动，

所以公司盼望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特别性甚至要求企业决策者应当把高校市场提高到战略的高度来对待。但究竟该以什么样的形式进入高校市场呢？很多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应当详细问题详细分析。任何一个企业都应当对其目标消费者进展深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求共性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应当在宣传上下功夫，让高校学生认知并承受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计本钱、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校进行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

## 2、门市零售学习期

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应当首先是个优秀的门市营业员，至少是特别了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难承受，究竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来制造业绩的，我要证明自己的力量，我不能由于自己还是在校学生就理所固然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的认真想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简洁。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3，这些都是最的一手信息。比方以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应当，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得常常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经受过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈设等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的xx市

场开发过程中，我常常是还没熟悉经销商就帮他们做起了生意，设身处地替他们着想，最终赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

### 3□xx市场开发期

最终有一天，老板对我说，预备派我单独去xx开发市场□xx的数码市场主要分为xx和汉口两个较集中的市场，其中又以xx为主□xx有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及xx电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场 and 数码广场。所谓得xx者得xx□得xx这得华中，得华中者得天下。可见xx的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并进展壮大，必需得拿下xx□但我没想到的是，这么重要的任务，老板竟然让我一个还没开头做过业务的人单独扛着。由于xx这块，一开头有人来碰过，但效果都不是很好。由于我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口□xx是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大局部都是公模机，缺少广告支持，此时xx市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不情愿和一个小公司的刚刚上市的’没出名气在他们看来没有保障的的品牌合作。由于这些缘由，一段时间内公司始终没人提过xx市场。现在老板这么安排，让我有种担心。这么重要的市场，假如真的要进入的话，按理也应当是派出阅历丰富的资深业务员才对。莫非是在摸索我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，究竟我还是个没阅历的在校学生。

于是我壮志踌躇地同意了。从13日起，我开头了上午在xx几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的沟通得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，很多小品牌见别人赚钱，立刻跑来凑喧闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，常常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经

销商了，很多经销商因此损失沉重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的状况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在xx设立办事处，让客户放心，也便利与客户的沟通；
- 2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户说明我们愿与他们长期合作共进退的诚意和决意。

在我的努力下，办事处最终成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个帮助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮忙公司初步翻开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。惋惜的是，当我一手翻开xx市场，一手建起xx办事处，一切步入正轨时，由于学习等缘由，我却不得不离开了。

- 1、我证明自己的价值。至少我知道，假如我现在就出去工作，是一点也不用担忧自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

- 2、从我的专业角度去看，现在的许多中小企业存在许多治理问题，最突出地表现组织构造松散。有些公司根本就没有组织构造，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发大事上很有决策效率，但也会成为公司进展的瓶颈。

- 3、经过这么长时间的了解，我又一次加深了对xx这座城市的印象。毋庸置疑，xx是座宏大的城市，但xx的进展有其先天缺乏，那就是过于孤独，周边竟然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同进展，这样势必制约其长期的进展，这也正是xx经济缺乏活力的缘由。

实习已经完毕，我也该开头新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好许多事情，比方英语的连续学习，比方专



业课的深入学习，比方对行业的持续关注等。将来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积存，必定是我人生的一笔财宝！

## 市场营销学实践报告篇五

20\_\_年\_\_月——20\_\_年\_\_月

### 二、实习单位

\_\_科技有限公司于20\_\_年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的\_\_科技深感行业风险的巨大，于20\_\_底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20\_\_年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。正是此时加盟，开始公司的二次创业。

### 三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和\_\_市场开发期。

#### 1、高校促销活动期

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。\_\_作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸

置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

## 2、门市零售学习期

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3，这些都是最的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的\_\_市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

### 3、\_\_市场开发期

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去\_\_开发市场。\_\_的数码市场主要分为\_\_和汉口两个较集中的市场，其中又以\_\_为主。\_\_有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及\_\_电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场和数码广场。所谓得\_\_者得\_\_，得\_\_这得华中，得华中者得天下。可见\_\_的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下\_\_。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为\_\_这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，\_\_是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时\_\_市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过\_\_市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在\_\_几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在\_\_设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；

2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开\_\_市场，一手建起\_\_办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

#### 四、实习感悟

1、我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

2、从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但也会成为公司发展的瓶颈。

3、经过这么长时间的了解，我又一次加深了对\_\_这座城市的印象。毋庸置疑，\_\_是座伟大的城市，但\_\_的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是\_\_经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

## 市场营销学实践报告篇六

1. 实习时间:200x年x月x日—200x年x月x日。

2. 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。

3. 实习内容: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

4、实习人数

(1) 实习学生。

200x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。

5、实习形式:根据学院教务处的要求，采取警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。

## 6、实习成果数据统计

(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。

## 1、工作能力。

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。

## 2、实习方式。

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。

### 3、实习收获。

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

### 4、组织管理。

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。

5、校企关系。

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。

6、总结交流。

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。

## 1、增加实践环节。

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。

## 2、承认教师指导社会实践的工作量。

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。

### 3、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。

#### 4、毕业实习规范化。

以规范实习材料为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。

以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。

以计入教学工作量为动力，激励教师投入实习工作。

## 市场营销学实践报告篇七

透过在市场营销相关职务的实习能够理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识。在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的潜力。

xx公司位于当地高新技术产业开发区，是一家以工程陶瓷阀门生产为主的高新技术企业，产品涉及电力、化工、煤炭、冶金、石油等行业。

第一个月是岗前培训，一个月的陶瓷阀门专业知识和技术培训工作及生产、装配、加工车间的实习，每一天上午公司安排我公司的高级工程师对我们销售二部进行专门的培训，下午为车间实习时间，由厂长安排各个车间主任为我们现场对

照实物讲解阀门的结构和类型及常见故障。

接下来一周，公司办公室主任为我们讲述公司的规章制度、发展历程、企业理念，其中重点为我们讲述了销售部的销售报销及提成制度。

后来公司的研发部门为我们讲述我公司工程陶瓷烧制的过程以及我们公司陶瓷在工程应用中的耐磨性、耐腐蚀性、耐高温性、非水润湿性和化学稳定性好等工程陶瓷的特性及具体的原理。

最后我们销售部经理组织我们到现场观摩。我们观看了公司陶瓷阀门在工况上具体的安装位置及阀门的公称压力、工作介质、工作温度、驱动装置、连接标准等一些技术性的要求，还向车间工作人员询问了一些工况知识，在观摩过程中我们还拍了许多实物照片。

两个月的岗前培训和参观到此已经结束了，接下来就要进入主角了，也就是我们部门的业务经理要去自己所在的区域联系业务，而我就要做好服从销售经理安排，做好内部配合工作。

第一周由我制作一些部门内部的新客户登记表、业务员出差申请表、业务员出差汇总表、绩效考核表、客户档案、竞争者调研表、客户满意度调查表。我透过自己在学校所学习的理论知识以及搜集查找相关资料，绘制了部门要求的一系列便于内部管理的表格，然后上交销售经理斧正，表格大部分都贴合要求，得到了经理的好评。

第二周由于我们的产品属于工业品类应对客户比较集中大多都是石油、煤炭、热电、氧化铝行业的各个大中型国有企业及各省所属的设计院，所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

第三周和部门人员一齐到xx煤炭设计院，让相关设计人员为有意愿合作新建项目设计阀门的安装位置。

第四周我公司由于要参加一个阀门展销会，由我安排行程时间和预定酒店等工作，我充分的搜集了相关信息，透过网上预定订展销会附近的酒店，又整理了一些和展销会有关的信息，我对自己需要做的准备工作基本上都思考下到了。

1、透过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。工作中要充分利用身边的资源提高效率。

3、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步！要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

期望学校老师能配合学生更好的完成实习，让学生有机会更把在实习中遇到的问题 and 指导老师一齐探讨一下，更好的解决我们在实习中的一些困难，以便于我们更好的成长和进步！也期望老师能安排让同学们有共同交流的机会，让大家各抒

己见，把自己的好的工作方法和好的经验一齐与大家交流分享！

## 市场营销学实践报告篇八

20xx年x月—20xx年x月

xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。正是此时加盟，开始公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和xx市场开发期。

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。xx作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。

高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3这些是最的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的xx市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去xx开发市场。xx的数码市场主要分为xx和汉口两个较集中的市场，其中又以xx为主。xx有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及xx电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场 and 数码广场。所谓得xx者得xx，得xx这得华中，得华中者得天下。可见xx的战略地位极其重要。所以，公司要想在数



码行业立足并发展壮大，必须得拿下xx[]但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为xx这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口[]xx是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时xx市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过xx市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在xx几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在xx设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；
- 2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的

是，当我一手打开xx市场，一手建起xx办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

1、我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

2、从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但也会成为公司发展的瓶颈。

3、经过这么长时间的了解，我又一次加深了对xx这座城市的印象。毋庸置疑□xx是座伟大的城市，但xx的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是xx经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活中，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！