# 最新市场营销毕业实践(十四篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-07

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。市场营销毕业实...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**市场营销毕业实践篇一**

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xx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月和4月份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——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！

**市场营销毕业实践篇二**

通过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，通过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手能力，强化实际工作的知识技能训练；培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

20\_\_\_年x月x日至20\_\_\_年x月x日

xx市xx有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料（质感、仿石漆）、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以福州市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。不过，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等情况，这样可以为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售能力，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售能力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的制服，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到最好，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的\'姿态迎接每一位顾客。

通过与不同的顾客接触和交流，不仅对整个的销售过程也有一定的了解，也让我学到一些销售技巧。

1、学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。

2、区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。

3、以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要知道，我们面对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。

4、尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解内容最好的途径，也会促进销售。

5、学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美可以使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的能力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验。

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干；实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、要认真学习营销技能。

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句“时间过得真快”的感慨！我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活马上就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇！

**市场营销毕业实践篇三**

由于系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

1、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，xx届本科毕业生实习情况统计表。

2、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

3、实习人数

（1）实习学生。xx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。

4、实习形式

5、 实习成果数据统计

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。

**市场营销毕业实践篇四**

尊敬的老师：

我是xx学校xx专业的20xx届毕业生。今年xx月份，我有幸被xx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xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的x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x市场是xx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20xx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月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们xx也组织了大规模的铺货活动，比如把xx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xx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，xx元/箱；维雪20带3，xx元/箱；雪花10带2，xx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xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近xx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x部长和x部长，同时再次感谢营销部长xx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管x经理对我的培养，感谢x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！

汇报人：xx

时间：xx年xxxx日

**市场营销毕业实践篇五**

为了巩固在校所学的专业知识，更好地把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，理论为了以后从事营销工作打下坚实基础。学校为我们营销专业毕业生按排了5个月的专业实习。

我于20xx年x月xx日至20xx年x月x日在昆明市嘉华食品有限公司实习。在实习中我从事营销活动，了解产品价格，分销、促销的全过程；深入产品价格、分销、促销的某一个具体环节，实习产品（商品）售前、售中和售后服务。

通过实习，我们得到了许多收获和体会，现总结如下：

首先，全面熟练地掌握所在企业的相关知识和产品知识充分了解目标顾客的情况，诱导顾客产生购买兴趣，描述产品给顾客带来得利益和好处的意境，刺激顾客购买欲望，了解市场的概况。其次在推销时，不做表面工作，认真对待每一位顾客，对每位顾客所有提的问题都一一作答。始终牢记一个宗旨——顾客就是上帝。同时，我还了解到消费者在购买时的心理行为：

习惯型：长期认定购买某一种或几种品牌，消费习惯固定，购买时目标明确，不轻易调换品牌

理智型：购买时经过深思熟虑不轻易做出决定，一旦决定就不后悔

冲动型：容易接受产品外观包装，广告和推销的景知向，购买的时对周围之群的反应很敏感，决定轻率，易于动摇和后悔

实用型：追求价廉物美，经济实用，特别重视价格，并由此获的心理上的满足

情感型：追求产品的情感效应，特别重视产品的象征意义，联想力较强。

不定型：年青的、才开始独立购物的消费者，要追求新事物，容易接受新产品。

根据以上几中类型，我们就可以了解消费者是属于哪种类型的，然后针对性地开展促销活动。在做针对性的促销时要注意自己的态度，说话的方式，在介绍一个新产品时，要说清楚它的味道，价格，性质等等，其次，在推销是应实事求是，掌握分寸不要说自己企业的坏话，用事实说话不轻易许诺，说到做到，不要过分热情，不要刻意掩饰产品的不足，也不虚吹自己产品很好，在顾客已经购买的物品，有多差，要巧妙应用口语，让顾客在下次购买同样的产品时选择我们的产品，还不要刻意掩饰产品的不足，公正地对待竞争，成为产品的专家。

一般来说，如果顾客对推销产品没有产生购买欲望不强的话，推销员就是把推销品吹得天花乱坠，也不能说服顾客购买推销品，顾客之所以会买推销品，其主要原因是推销品，确实能满足顾客的某种需要，并且推销员确实刺激了顾客的购买欲望，顾客的购买欲望与顾客的兴趣不是一回事，购买兴趣是顾客对推销品的欲望和要求，因此，刺激顾客购买欲望的方法当然有另外诱导顾客兴趣的方法，推销员即使够非常令人信服地作了产品介绍和推销演示。

那仅仅是诱导了顾客对推销品的兴趣，而对顾客够买欲望的刺激，只靠产品介绍和演示是不够的，推销员要想刺激顾客的购买欲望，就必须巧妙的\'向顾客说明，他在购买推销产品以后将感到称心如意，并从中分享乐趣，得到好处，同时，顾客的购买欲望是因人而异的，千万不要对一切顾客都使用千篇一律的同种方式，刺激顾客购买欲望的一般技术原理是：在产品介绍和演示的基础上把顾客需求与产品所具备的特性结合起来，阐述顾客购买产品后将的到的利益和乐趣，一般来说，顾客的购买决定是很难预测的，顾客经常在作出购买决定的瞬间会突然变的犹豫起来，静心想一想又对自己一闪而出的念头表示出怀疑。

面对顾客的异议时，正确认识顾客的议异，保持正确的态度。顾客提出意义并不可怕，重要的是能否对顾客提出意义的异议给予满意的答案，使顾客感但推销员的重视其意见，对解决异议有诚意，一防为主，坚持准备训练，答复之前认真辩析顾客异议。选择恰当时机做出解答。

**市场营销毕业实践篇六**

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的.一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二，这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在盈余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的零市场到一个月后的百万业绩。可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，

我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊!从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

**市场营销毕业实践篇七**

为了巩固在校所学的专业知识，更好地把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，理论为了以后从事营销工作打下坚实基础。学校为我们营销专业毕业生按排了5个月的专业实习。

我于20xx年x月xx日至20xx年x月x日在昆明市嘉华食品有限公司实习。在实习中我从事营销活动，了解产品价格，分销、促销的全过程;深入产品价格、分销、促销的某一个具体环节，实习产品(商品)售前、售中和售后服务。

通过实习，我们得到了许多收获和体会，现总结如下：

首先，全面熟练地掌握所在企业的相关知识和产品知识充分了解目标顾客的情况，诱导顾客产生购买兴趣，描述产品给顾客带来得利益和好处的意境，刺激顾客购买欲望，了解市场的概况。其次在推销时，不做表面工作，认真对待每一位顾客，对每位顾客所有提的问题都一一作答。始终牢记一个宗旨——顾客就是上帝。同时，我还了解到消费者在购买时的心理行为：

习惯型：长期认定购买某一种或几种品牌，消费习惯固定，购买时目标明确，不轻易调换品牌

理智型：购买时经过深思熟虑不轻易做出决定， 一旦决定就不后悔

冲动型：容易接受产品外观包装，广告和推销的景知向，购买的时对周围之群的反应很敏感，决定轻率，易于动摇和后悔

实用型：追求价廉物美，经济实用，特别重视价格，并由此获的心理上的满足

情感型：追求产品的情感效应，特别重视产品的象征意义，联想力较强。

不定型：年青的、才开始独立购物的消费者，要追求新事物，容易接受新产品。

根据以上几中类型，我们就可以了解消费者是属于哪种类型的，然后针对性地开展促销活动。在做针对性的促销时要注意自己的态度，说话的方式，在介绍一个新产品时，要说清楚它的味道，价格，性质等等，其次，在推销是应实事求是，掌握分寸不要说自己企业的坏话，用事实说话不轻易许诺，说到做到，不要过分热情，不要刻意掩饰产品的不足，也不虚吹自己产品很好，在顾客已经购买的物品，有多差，要巧妙应用口语，让顾客在下次购买同样的.产品时选择我们的产品，还不要刻意掩饰产品的不足，公正地对待竞争，成为产品的专家。

一般来说，如果顾客对推销产品没有产生购买欲望不强的话，推销员就是把推销品吹得天花乱坠，也不能说服顾客购买推销品，顾客之所以会买推销品，其主要原因是推销品，确实能满足顾客的某种需要，并且推销员确实刺激了顾客的购买欲望，顾客的购买欲望与顾客的兴趣不是一回事，购买兴趣是顾客对推销品的欲望和要求，因此，刺激顾客购买欲望的方法当然有另外诱导顾客兴趣的方法，推销员即使够非常令人信服地作了产品介绍和推销演示。

那仅仅是诱导了顾客对推销品的兴趣，而对顾客够买欲望的刺激，只靠产品介绍和演示是不够的，推销员要想刺激顾客的购买欲望，就必须巧妙的向顾客说明，他在购买推销产品以后将感到称心如意，并从中分享乐趣，得到好处，同时，顾客的购买欲望是因人而异的，千万不要对一切顾客都使用千篇一律的同种方式，刺激顾客购买欲望的一般技术原理是：在产品介绍和演示的基础上把顾客需求与产品所具备的特性结合起来，阐述顾客购买产品后将的到的利益和乐趣，一般来说，顾客的购买决定是很难预测的，顾客经常在作出购买决定的瞬间会突然变的犹豫起来，静心想一想又对自己一闪而出的念头表示出怀疑。

面对顾客的异议时，正确认识顾客的议异，保持正确的态度。顾客提出意义并不可怕，重要的是能否对顾客提出意义的异议给予满意的答案，使顾客感但推销员的重视其意见，对解决异议有诚意，一防为主，坚持准备训练，答复之前认真辩析顾客异议。选择恰当时机做出解答。

**市场营销毕业实践篇八**

我是学院19级营销专业的学生，我来到了xx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20xx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，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！

**市场营销毕业实践篇九**

1.进入社会前，将自己的理论知识与实践融合，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步。

2.增加自己的工作经验，提升自己实际的工作能力，为今后真正走上工作岗位打好基础。

3.开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的，提高人际沟通能力。

4.走向社会，认识社会，了解社会，适应社会。

20xx年7月30日 至20xx年8月21日

广东省

思炜设计工作室

1.搞卫生

每个员工都要把公司当成是自己的家，从小事做起把公司的清洁搞好。

洗茶具和烟灰缸。因为每天到公司的客人比较多，所以这方面的工作特别要做好。隔夜茶和隔夜茶叶都要倒掉。因为隔夜茶因时间过久，维生素大多已丧失，且汤中蛋白质、糖类等成为细菌、霉菌繁殖的养料，不宜饮用。还要把冲茶的茶具洗干净，如果上面有褐色的茶污迹就要把牙膏挤到布上面，然后擦洗杯子，直到污迹去掉，杯具看起来像新的一样。然后要整齐的摆放好茶具。要把烟灰缸的灰烬都倒掉然后清洗干净烟灰缸，而且摆放整齐。

抹桌子和玻璃门。要先用湿布再用干布抹，把桌子的物品都摆放整齐，给客人留下一个好整洁干净的印象。

扫地和拖地。先用扫帚把地面扫干净，让后用拖把把地面拖干净，拖把不能太干也不能太湿。

浇花。由于花的品种不同，所以浇花的时候要控制好水量，如果发现枯叶要马上剪掉。

倒垃圾。搞清洁的阿姨经过时要迅速把垃圾拿出去交给阿姨，还要跟阿姨早上问好，因为个人的形象会影响公司的形象所以要礼貌待人，给别人留下一个好印象。

2.接待客人

可以说，失去了顾客，便没有了组织生存的基础；反之，了解顾客需求、掌握了顾客需求脉搏，社会组织就拥有了一个生存空间。

所以要时刻留意路过的行人，如果行人驻足在橱窗前浏览橱窗挂着的房屋设计效果图，就要走到外面向热情地向客人介绍公司的产品并邀请客人到里面了解。当客人进入公司要把公司做好某个楼盘的设计成果图的装订册双手递给客人，并冲茶给客人，趁机向客人介绍公司的产品。对于客人的疑问要耐心去解答。

还要对顾客的类型做出判断。

如果顾客穿戴比较时尚，了解产品，很留意新款上市产品，对流行话题比较感兴趣则是创新型顾客，就要通过新款吸引顾客和通过产品背后的设计故事来吸引顾客的购买欲望。

如果顾客很有主见，并不十分在意价格，喜欢别人恭维，则是主导型顾客，我们就要认真倾听，态度温和，简单介绍客人的留意点。

如果顾客和善容易接近，善于接受意见，没有自己的主见，不太清楚哪些适合自己，态度举棋不定。则是融合型顾客，就要多用开放式的问题询问，了解顾客需，耐心介绍，逐渐让顾客接受产品的卖点。

如果顾客对价格比较敏感，喜欢有独立的空间去思考，喜欢比较产品，则是分析型顾客，就要尽量给些优惠，给客人留有足够的思考空间，适当的产品介绍。

如果顾客非常了解本品牌产品，非常关心本产品带来的好处，关心产品的技术特征，喜欢表达自己的感受，则是专业型顾客，就要重点介绍产品技术，以及能够给其带来的好处，耐心聆听。

顾客要离开的时候要起身送顾客出门。

1.到工地视察

公司是设计与施工一条龙服务的。所以要经常到工地视察，了解最新动态。总的来说每天都会用早上的时间去工地走访，进门时先要跟工人们问好，因为这样可以让他们感受到公司是值得信任和值得为公司付出更大的努力把一切工作做好。然后检查工程的进度，询问工人有什么问题，例如材料够还用么等。

2.到顾客的家回访

推销大王乔吉拉德说过：每个人背后都有250个潜在顾客。如果顾客对公司所提供的服务满意，那么他们满意地可能转介绍给其他顾客。相反，如果顾客对公司所提供的服务不满意他们就肯定告知他人他们的不满意。在消费者越来越理性的今天，口碑传播已成为最有效、最直接的传播方式。所以公司很注重做好售后手中售后服务。到一些已完工入住的客人家里关心和拜访一下入住情况。

3.到合作方做客

跟公司合作的有一些地板木门的\'经营商，墙纸经营商等。所以要时不时地去拜访，一方面拉近彼此的距离，另一方面了解最新的装饰设计材料。

4.派发宣传单

传单是目前宣传企业形象的推广之一。它能非常有效地把企业形象提升到一个新的层次，更好地把企业的产品和服务展示给大众，能非常详细说明产品的功能、用途及其优点（与其他产品不同之处），诠译企业的文化理念，所以宣传单已经成为企业必不可少的企业形象宣传工具之一。宣传单现在除了能有效地提升企业形象。到新建的楼盘派发，派发的时候要留意，如果住户在装修在入住就不用去派发，以免引起住户的不满。如果遇到感兴趣的住户就要向其介绍公司的产品。

首先就是感受到这个行业竞争激烈, 抢占市场显得尤为迫切。

通过二十多天的工作，我深深了解到员工关系不同于一般的人事关系和劳动关系，其最主要的责任是要实现一种介于组织管理者与员工之间双方的良好沟通，促使组织的决策及行为能充分体现组织与员工双方的共同利益，能同时反映双方的愿望和要求，同时说服员工将个体利益目标追求寓于组织整体利益目标之中，达成双方的相互信任与合作关系。员工是形成组织力量的主体，是组织创一流产品或服务的主力军，是塑造和推销组织形象的积极因素。建立良好的员工关系，可以培养组织成员的认同感和归属感，形成向心力和凝聚力。

还了解到失去了消费者，便没有了组织生存的基础；反之，了解消费者需求、掌握了消费者需求脉搏，社会组织就拥有了一个生存空间。建立良好的消费者关系的目的，是促使消费者形成对组织及产品的良好印象和评价，提高组织及产品的知名度和美誉度，增加对市场的影响力和吸引力。

建立良好的消费者关系的重要意义主要表现在三个方面：

（1）良好的消费者关系能够为企业带来直接利益。对公司来说，消费者就是市场，有了消费者就有了市场，满足了消费者的需求，公司的经济效益就能够实现。得人心者得市场，良好的消费者关系是公司经营的生命线，可以给组织带来直接的经济利益。

（2）建立良好的消费者关系能够帮助企业树立正确的经营思想。“利润第一”还是“消费者第一”，是两种根本对立的经营观念。公司要实现自己的目标，最根本的任务就是使其产品和提供的服务得到消费者的认可和接受。公司认真做好消费者的公共关系工作，就是要树立“消费者就是朋友”的思想，不仅要满足消费者物质消费的需求，还要满足消费者信息知晓的需求、情感的需求、选择的需求、表达和参与等精神方面的需求，从而达到经济效益和社会效益的统一。

（3）良好的消费者关系能够形成稳定的消费者系列。认真做好消费者公关工作能够培养具有现代消费意识、自觉维护消费者权利的消费者公众，能为现代社会营造一个健康、良好、稳定的消费公众环境，即培养消费者的需求意识。

总之，公司要扮演起消费者的教育、引导和组织的角色，与消费者一起设计生活、美化生活，从而形成和谐的消费者关系。

**市场营销毕业实践篇十**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。固然我们学习有关市场营销专业的根基理论知识已经两年多了，然则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，众和化塑团体有限公司等三家企业进行实地考察，参看，听取企业工作人员授课，学习讨论，我不仅开发了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的光阴是：20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的历程是这样的：20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参看和学习。20xx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授课。20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑团体有限公司进行了参看和学习讨论。

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治理的环境；了解了茂名石化的原资料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和治理；了解了该公司的生产原资料的化学装置，生产原资料的运作和制成制品塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各类营销手段是怎样被运用到企业的生产经营傍边和各企业的营销治理特色。

这次的实习固然只有短短的三天光阴，可是，我已经劳绩良多。以下几点是我这次实习的。

固然来到茂名念书已经有三年多了，可是对付茂石化的了讲解起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，本身并没有主动积极地去了解茂石化。然则，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细解说之后，我对付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，我不仅对付茂石化的来源历史有了深刻的了解，而且对付茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了必然的了解。听了李主任的课之后，我对付石油在一个国家的紧张性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地应用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产历程。

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，我对付生产机器化这一词真的没有什么观点。固然通过课本的学习也知道现在的社会已经很蓬勃了，许多的生产已经进入机器化生产，苦力已经垂垂退诞生产环节了。可是，没有亲眼观到，亲身阅历，我不能深刻体会到机器化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，观到来来往往的火车在运输着各类各样的产品，可是，却观不到有许多许多的工人在现场指挥操作。

一走进他们的信息楼，观到有几个工作人员在一个很大的`电子屏幕面前进行着各类各样的操作，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，所以并不必要许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，而是通过舷沉私獾较旅娴幕器呈现了故障，下去维修的。再来到众和化塑团体有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有许多许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，一排排机器有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。观着这些高速运转的机械，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器化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机器化的生产，解放了劳动生产力，大大地进步了产出，低落了生产本钱，包管了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

在见习的历程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发明了他们都有一个共性：便是异常熟悉本身企业的产品，尤其是产品的特性，用途，良好性和不够。不仅如此，他们还异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。列位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了先生教育的内容。在学营销根基理论知识的时候，先生教育我们在贩卖本身产品的时候，我们要异常熟悉产品的特性能力把产品很好地贩卖出去；在贩卖产品的时候，我们要鼓吹产品的良好性从而吸引顾客的眼球；在订定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略。我想理论与实践便是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

在学习理论知识的时候，我们都知道也常常强调产品要包管质量能力贩卖出去，能力进步花费者满意度，可是，我们并不了解在生产历程中到底要怎样能力包管质量。在这次是实习历程中，我学习到众和化塑团体有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而包管质量。众和化塑团体有限公司的生产设备都是异常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，树立质量方针政策，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%，客户投诉和埋怨处置惩罚率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记着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。在参看车间的时候，我们发明他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且准时检测产品的质量，从而包管产品的质量和合格率。

**市场营销毕业实践篇十一**

1、了解实习企业的基本情况及市场营销战略，掌握市场营销战略的制定原则和方法及管理过程；

2、分析实习企业的市场营销环境，包括微观环境分析和宏观环境分析；

3、通过对实习企业营销调研与市场信息系统进行分析，掌握市场调查，市场预测及市场营销信息系统的实际运用方法；

4、了解实习企业的市场营销策略，具体掌握产品策略、定价策略、分销策略、促销策略在实习企业中的具体操作过程；

5、了解实习企业营销企划的基本过程和基本内容。

狮王（国际）教育集团，成立于1994年11月1日。阵容强劲兼具实力的师资团队，不断开拓进取，以国际化的一流标准，提供儿童美语教育、早期教育、中小学教育、成人英语教育等多方面课程。

狮王儿童美语采用国际一流教学理念与六大教学法，首次将tpr教学法和自然拼音教学法引进中国，全力打造中国最具竞争力的儿童英语教育平台，并成立“狮王教育教材研发中心”，重金组建研发团队，研发自有知识产权教材，打造自有教育品牌。狮王宝贝早期教育发展中心引进mi多元智能教学法，研发优秀早期教育课程。“狮王宝贝”被中国妇女儿童事业发展中心评为“中国妇女儿童喜爱的品牌”。狮王（国际）教育集团引进全球营队教学理念，成立“狮王营队发展中心”，结合狮王学校的优质教学资源，以“素质教育与应试能力并重”的教学目标，为学习者创造优良的教育环境。20xx年，狮王中小学教育成功引进openmind高效学习系统（omhi—learningsystem），涵盖全脑整合系统（brainnewlearningsystem）、核心发展系统（coretwisterlearningsystem）、超量挑战系统（extra—challengelearningsystem）、高效工具系统（supertoolslearningsystem）等四大学习系统，整合中小学各学科高效学习的优质教材及教学理念，为狮王国际培训学校建立了更坚实的教学基础。狮王（国际）教育集团进一步涉足企业商务英语应用，为企业量身定做英语培训方案，并携手全国知名院校教授及专家，共同研发lke大学英语及lke商务英语教材，协助各大企业提升国际竞争力。20xx年，狮王教育集团携手中国南方航空股份有限公司共同开启“流利英语·和谐天空”的英语工程战略合作——为南方航空7000多名工作人员提供专业英语培训。迄今为止，狮王（国际）教育集团已发展遍布全国30余个大中城市，设立了近80所旗舰学校，拥有研发团队100多人、员工3000多人，资深顶尖教育专家50余名，培养学生近100万人。狮王（国际）教育集团将以“缔造中国教育第一品牌”作为企业发展目标，秉承“对孩子一生负责”的企业使命，及“实现高效学习、成就未来领袖”的办学宗旨，培养更多的优秀人才，提升国家及民族的整体竞争力。

3月7日正式进入公司。首先是培训，其实培训也是一个淘汰的过程，首先是公司淘汰一些公司认为不适合的应聘者，其次也是应聘者对公司的考察，自己觉得不适合也是可以随时离开公司。我们应聘的都是课程顾问，狮王是一个教育集团，我们的主要任务就是将狮王的课程销售给目标顾客。

培训内容主要分为：公司文化的讲解和渗入，教育课程的介绍，销售技巧。

对于公司的文化是一直贯穿与公司的整个培训过程中，无时无刻都感受到公司热情积极的氛围和感受到自己的使命。对于课程的讲解让我们更加的了解狮王教育集团的产品。销售技巧的培训是室内的培训和室外实践相结合的，更加了解公司的销售模式。

这是在经过一些天的培训后我写给狮王教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与狮王教育集团王主任的沟通，让我有机会走进狮王教育集团，有机会感受狮王教育集团的文化理念，更荣幸的是在狮王教育集团的第一天就能够接触到高总监，一位杰出女性的代表，分享高总监带来的狮王的文化理念以及做人做事的理念。这对于即将跨出校门的我有着非凡的意义。我个人觉得人生最大的财富是经历，在狮王的每一天都是我人生的一笔宝贵财富。人—性—格—品的四字词组的组合道出了做人应该具备的标准。一个人如果具有了好的人性、人品、人格、品性、性格一定是一个有才华，有道德，有爱心，有责任的人。我个人觉得每一个人都有自己的优势才华，通过学习和工作都会得到提高，而一个人的优秀品质实体现在生活中的点点滴滴。我觉得责任感对于一个人或一个企业都很重要，狮王教育集团的第一条理念强调的就是企业的责任感，对每一个孩子负责，通过高总监介绍深入了解了狮王教育集团的崇高企业使命以及企业对员工的培训都是很侧重责任感，一个积极、敢担当、具有责任感的个人或企业未来的路是前程似锦的。感谢狮王教育集团，感谢高总监。

第一：同时之间和睦相处，友善帮助。在狮王教育集团的这些天，我每天一天过的都觉得非常的充实并且有意义。每天的培训都会让我学到很多的与人沟通交往的技巧，而且对于我自己也是树立了一个正确的职业观。在这个企业里，每个人都要学会帮助别人，帮助新员工的`成长，互相在工作中的帮助，每一个人在业务中遇到的问题拿出来，同事都会很积极热心的帮助。

第二、教育产品行销知识。随着经济的发展，人们对于知识的渴求和对孩子的教育都是舍得付出成本的。在教育行销过程中要注重行销人的文化素质，言谈举止。在推销企业的教育产品的时候，要学会寻找目标顾客，教育产品的价格是偏高的，譬如我们在下市场的工程中首先要选择的就是家庭经济状况良好。在学校门口寻找加长的时候首先看的是家长开的车，我们会从较贵的保时捷，奔驰，宝马开始和目标顾客沟通，然后才会往下延伸着去寻找。

第三、刺激消费。如今人们的消费观念是被商家挖掘出来的，而我们也是要学会挖掘客户的消费需求。从各种必需的角度刺激客户的需要神经，从而在其能力之下达成交易。我们的主要工作就是预约客户，在周末的时候公司会有试听课和真对孩子教育问题的讲座，在这个过程中就是不短的刺激潜在客户的需求，最终达成购买协议。

在狮王教育集团的这段日子中，我不仅仅学会很多社会上为人处事的技巧也学会很多对于行销知识，这些知识都是经过实践的得出来的，是课本上没有的知识。个人觉得通过在狮王实习的这段日子成长了好多，也成熟了好多。

**市场营销毕业实践篇十二**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的潜力。

2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。

3、透过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

：xxx

：xx农化产品市场

xx农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。透过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

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，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的\'利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

（1）透过客户需求调查，触及客户的购买问题。客户的问题才是客户的需求之母，需求是客户自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给客户的；

（2）了解客户购买心理，透过对客户问题原因专业化的表达，使客户产生信任；既而进一步表述出客户问题所引发的不良性后果，使客户产生强烈关注，最终造成客户的购买兴趣；

（3）掌握对从众型客户的沟通制约，即提前说出客户要说的话，以此制约客户的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。

在实习过程中我也遇到各种不同的客户，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变潜力。实习中不仅仅要应对客户，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识方面个性是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作用心性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成超多的产品积压和库存成本，由于产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成超多的资金浪费，公司就应在库存管理方面，就应用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，构成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己潜力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。实习是我步入社会的前奏，教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负职责的人！

**市场营销毕业实践篇十三**

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

本溪市星火日杂批发部

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。如果针对于公司那麽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，变动陈本定价法，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，以期最大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。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。

**市场营销毕业实践篇十四**

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我从20xx年11月16日走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。

华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至20xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。

第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。

理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二，这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在盈余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的`零市场到一个月后的百万业绩。可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊！

从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找