# 市场部实习总结

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-06

*第一篇：公司市场部实习总结　　为期一个月的实习结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。　　这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习...*

　　第一篇：公司市场部实习总结

　　为期一个月的实习结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

　　这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。 从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报 到 做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

　　在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。最大的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

　　作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书 ，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

　　在实习的过程中，也有一些意见和建议:1.对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。2.对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息最大化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的一套推广模式。比如论坛，权威期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破:时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。3.对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

　　这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底!

　　实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了廷亚深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流品牌。

　　篇二：ERP实习市场部岗位总结

　　在本次的ERP实习中，我的职位是市场部的市场与客户主管。市场部的主要职责主要包括独立进行市场业务拓展工作，制定可行的业务拓展计划，相关的市场预测，做好市场的广告宣传及投放规划;完成公司下达的市场业务指标，做好市场拓展规划及相关的落实制度或措施;不断收集、总结、分析相关的市场信息，从中发掘有价值的市场信息;负责建立电子行，做好客户与潜在目标客户等档案系统;建立定期或不定期的联系、追踪管理档案系统;业务拓展、用户跟踪、营销策划、市场开发;做好公司产品的系列介绍宣传资料工作;协调好相关技术部门共同做好市场开拓工作;制定部门各岗位的业务考核制度、办法和评估标准以及落实贯彻业务人员的岗位责任制，建立管理规范化制度与业务程序。

　　作为市场与客户主管，我首先确定了经营期间目标市场规划与市场开发计划。在做好规划前，我对可供开发的市场做了详细的市场调研，包括查阅产品需求量预测、市场价格趋势、客户资料等相关信息，以确定公司大致的市场目标。除此以外，我还必须根据市场规划做好年度的市场开发计划。在经营期间，我分别在第八年和第九年开发了国内市场和国际市场，这是由产品在这两个市场的需求量以及价格所决定的。在模拟的市场经济环境下，公司的发展都应该是以市场为导向的，因此年度市场需求与价格预测分析是我每一年都必不可少的工作。为了能得到相关资料，市场部积极与信息中心沟通，务求获得最新的市场动向。公司生产了产品以后需要通过包装，宣传才能更好地推销，因此我还需要制定年度的营销计划，当中包括推广计划、销售计划以及广告方案，以此提升公司的知名度，增加客户对我们公司产品的信心。

　　在每一年的年初，我都会以市场与客户主管的身份参加由客户中心组织的订货会。订货会是模拟实习中一个很重要的环节，公司利润的多少很大程度取决于订货会上订单的数量和价格。在订货会上，我会根据公司的目标市场投放广告费，之后还要上台向客户们介绍公司的最新情况，然后由客户们打分，分数最高的公司能获得与客户优先签约的权利。虽然市场上多出现的状况是供不应求，但由于产品在不同的市场销售价格会有很大的差别，因此每一个生产公司都希望得到优先权，得以和销售价格最高的市场内的客户洽谈。为此，我之前必须做好充分的准备，例如准备好市场开发证、ISO证书、产品开发证书以备客户检查，还要记录好公司的生产水平、产量等，方便向客户介绍。但由于我在广告投入方面比较保守，导致我们公司一直没有获得过优先权。值得庆幸的是，凭借良好的公关技巧，我每次都能顺利与目标市场的客户签订销售合约，完成销售任务。在订货会上，与客户谈判的技巧是很重要的，其中价格时最为敏感的问题。我在这方面把握得比较好。我抓住客户希望在一家生产公司买齐所需商品的心理，首先询问客户的需求量，然后先跟他们说出一个占他们2/3需求量的销售数量，此时，其他生产公司一般都已经找到客户洽谈，我的客户不便另找生产商，只能向我们公司提出是否能增加数量的要求，此时我便可以这样生产成本便会提高为由，提出升价的要求，在这种情况下提价让人感觉合情合理，既能为公司争取最大利益，客户也比较容易接受的。

　　在市场部工作期间，我发现与其它部门的沟通非常重要，尤其是生产部。记得在第八年的经营期，由于没有经验，我在参加订货会之前没有与生产部主管作好充分沟通，接回来的销售订单超出了产能，为此差点导致无法交齐货物。幸好最后通过协调工作，顺利解决了问题。吸取教训后，在以后的经营年里，我都非常注意与生产部门之间的交流，同时要及时把公司的生产信息传达给客户，以达到信息流通的目的，在与客户洽谈时也会更有把握。其次，市场部与财务部的关系也是非常密切的。市场部在工作期间需要填写涉及的单据虽然不多，但与客户之间传递单据较频繁，一不小心就很容易遗漏。我就多次忘记把发货单给客户或者从客户手上拿回发票，为财务部正确填写账目造成了一定的困难。另外，每一年年初的市场部预算也是很重要的，这关系到财务部对市场部一年的运作成本估计，通过预算，财务部可以给市场部批出合理的支出款项，同时可以给市场部的目标销量以及售价提供意见。

　　在这次ERP模拟实习当中，我深切地体会到作为一名市场人员，其对市场的判断以及触觉将会直接影响企业的经营与发展。在撰写各种各样的计划与方案时，我大量地学习了并使用到了关于市营专业知识，从而巩固了对理论知识的把握以及学会如何把它运用到实际当中。不可否认，我在工作中不乏对市场的错误判断，甚至可以说对公司无法获得更高利润负上直接责任，但这却是我在实习过程中最宝贵的经验。通过实习，我真切切实地体会到企业经营运作之道，间接的工作经验为我即将面对的实际工作打下坚实的基础，让我更有信心胜任工作。

　　篇三：新员工公司市场部实习心得体会

　　佛曰:人生的每一次擦肩而过都是前世几百年的修行。彼此能相识、相知、相聚是难得的缘分，能加盟金发公司是我人生旅途中的一次机缘。来公司前后已经一个多月了，时间虽短，但感触颇深，感慨颇多，现将点滴的心得和体会与大家共勉。

　　告别朝夕相处7年的大学校园，步入社会的第一站不是金发，而是青岛海信，从事注塑工艺。在海信塑品实习的2个多月，感受到大型国企的企业文化，学习到注塑和喷涂等方面的知识。虽然和公司领导和同事相处得很愉快，只是觉得这样的平台和发展愿景离我心中的理想差距甚远，再三斟酌，毅然决然地离开了海信。

　　能来金发多亏了多位好友的帮忙，也是自己努力争取的结果。对于金发，我是心存感激，同时也感到如履薄冰。7月19号刚下火车便到公司报道，对人力资源部的工作效率也颇为感叹，虽然有些地方的安排不如人意，但基本上还能接受。初来乍到之时，对一切都是那么陌生，也充满好奇和新鲜感。对于广州的天气有点不习惯，没想到人生当中的第一次桑拿就这样度过。对于食堂的伙食，只能用凑合来评价了，随着对广州情况的逐渐熟悉，渐渐明白了饭菜其实还是有讲究的。关于住宿条件，一个小房间，空空如也，有些无奈，但毕竟有我容身之所。

　　一个人的职业生涯大多会经历四个阶段:蜜月期、沮丧期、调整期和适应期。到目前为止，我还处于蜜月期吧。我希望我能够跳过沮丧期，缩短调整期，尽快步入适应期。这需要尽快融入金发文化，脚踏实地，扎实基础，从一点一滴做起。入职之后，经过简单培训就开始了车间实习。当时的感觉就是太快了吧，我才刚下火车呢，还没怎么休息就得上战场了啊。这叫人在江湖，身不由己。实习时，一切都很陌生，人员、环境、嘈杂的挤出车间。庆幸的是，我是个学习力和适应力较强的人，在车间学习到以前从没接触过的知识，感受车间的辛苦，磨练毅力和耐力。实习一个月以来，一切都不再那么陌生了，很快融入了金发文化。对生产流程和挤出混料工艺有较清晰的了解，对改性塑料有比较深厚的感情。印象最深刻的就是每次断条时，挤出员工相互配合，共同努力，总能顺利地解决问题;而我只能处理比较简单的断条，手被烫了几次之后便不敢再弄了，到现在还心有余悸。在基层实习，我感受到一线员工不怕苦的精神、坚强的毅力和团队配合的精神，也感到生活的艰辛。每每去上班，我总是多帮他们干点活，听取他们的工作心得，从他们那里我也学习到不少东西。

　　在实习期间，也参加了市场部的几次会议，让我对公司的市场运作有浅显的认识。从夏总、蔡总、陈总、还有各区域优秀的经理和业务员的身上，我看到一种别样的风格和气质，那就是狼性。在这样的团队中工作，我深感荣幸。不过对营销的认识还很粗浅，一切都是刚刚开始。公司要花三年时间培养一个合格的业务员，其实是有一定道理的。而年轻的骚动和不安分的心，使我有时候表现得太冒进、急躁，偶尔也会犯些小错误，还好能养成一个比较好的工作习惯，每天都会有工作日志和自省录。古人云，一日三省。对于每天感受到的点滴，我都总结成经验和教训，时常温习体会，让自己心灵不断净化和完善。

　　路漫漫而修远兮，吾将上下而求索。踏上了营销之路，这是条布满荆棘、充满挑战和成就感的旅程，失败和成功时有发生。能否充满智慧而坚实地走下去，将是极大的考验。古人云，工欲善其事，必先利其器。现在的生产实习和点滴的积累，就是为了今后能有大作为奠定基础。假如金字塔的塔底不牢，总有一天会坍塌的。我现在逐渐理解公司对应届毕业生的良苦用心了，也逐渐调整了自己的心态，尽快完成从一个学生到职业人的转变。我相信我能以最饱满的热情和激情对待实习，会从每一天的实习中获得可喜的收获。我要像高尔基笔下的海燕一样，期待暴风雨来得更猛烈些。

　　篇四：市场部实习心得

　　社会和学校确实有太大差异了，以前从学校出去走走，没发觉社会和学校有什么两样，可最近走出校园，几周的慢慢介入社会，让我想到了很多，也感慨颇深。

　　原定要四周的市场部实习由于种种原因而提前两周结束了，在市场部实习的日子里，我不仅接受到了理论知识的熏陶，也进行了不少实战的训练，受益匪浅。

　　在市场部实习，其实与我大学所学专业市场营销应该说是非常对口的。其间，我们被安排参与了一个主题活动的策划，我的主要策略地点是在罗湖区，作为初次踏入深圳的我，根本不了解深圳的一些情况，更别说商业区之类的，来了深圳几次，我都在试图努力快速的从大方面认知深圳，感知深圳。老师曾经对我们说过，作为一个学管理的学生来说，一定要有一种素质，那就是在你无论走到哪里，你都要先人一步迅速且准确的留意周遭的一切，并在脑海里形成一种标识，下次遇到或者想深入了解时，你都比别人先有了初步框架和构想，这样你也会得到他人的认可。这方面我一直在不断的学习，但还与应达到的素质要求差距甚大。

　　作为一个方案的策划者，亲身体验了一个作为市场策划人员的艰辛，但同时也在工作中找到了很多乐趣。例如，我主要选择地点是罗湖火车站与地铁站，通过与火车站广告招商部门以及地铁招商类广告公司的沟通，我发觉到了作为一个公司投资广告时的心理活动，公司想要得到怎么样的宣传效果，公司愿意做什么样的广告，公司愿意为广告付出多大的代价等等。双方都希望对自己有利，但是，这中间的谈判过程，以及彼此作出的让步都是一门很需要商讨的艺术，这次我并没能进一步的谈下去，希望下次能有一个完整的过程让我一个人|||去体验、掌控。邹经理说得对，自己做好了一个方案，还没实施之前，千万别给自己找很多麻烦，说很多可能存在的问题，还没实施，自己却把自己吓跑了，怎可能有效的去实施。作为一个知识工作者，以后，我会继续想好可能遇到的棘手问题，但我不会为此气馁，而是之前就想好问题的应对策略，那样一切自然会迎刃而解。机会是为那些有准备的人而准备的我的确为此臣服了。

　　整个方案都自己个人去想，去写，去调查，最后到形成方案，经过了系统的思考，我从不同的角度去思考问题，形成整体意识、全局的观念和动态平衡的思想，给个人的思维方式的提高有了不少的推动力。三毛说她最怕逛商场，因为以前在德国打工做百货公司促销小姐时被要求背下商场所有商品名称的经历，以至之后每每逛到百货商场，总会习惯性的记下商品名称而劳累不堪。当时看到这段描述觉得难以置信，甚至怀疑三毛有夸张之嫌，职业习惯应该不至如此。然而这次我改变了自己的想法。我以前喜欢看车，喜欢记住这是啥牌子的车(尤其是名车)，根本不喜欢记车的型号，更别说耗油量等相关信息了，现在我喜欢上了去记所有有关车的信息，也渐渐开始学会细分了。

　　其次，我还参与黄\*的策划方案的实施，邹经理说他的方案最有可能在短期内实施，也是最容易控制的。于是乎，我们三个人经历了一次发传单的喜怒哀乐。以前我碍于面子，从未真正去外面发过传单，偶尔的也是在学校学生宿舍发，那没什么，大家都知道哥们有难了，作业来了，都乐于接受调查，所以都觉得无所谓。可现在在外面，还真是一万个不是，别人不会理解你，甚至会给你some color to see see ，冷眼便成了最常见到的事。起初我并不相信自己会有信心去面对发传单的现实，但我想想以前和好朋友的交谈，我坚定有了信念，要做一个有主见且自信的人。我迈出了第一步，之后的路好走了很多。当然在这之间，黄\*和马\*\*给了我很多的鼓励和支持，这使我增加了无比的信心，让我明白无论遇到什么样的困难都要靠自己想办法去解决，而不是以前一样，遇到问题就逃避或者置之不理，我很谢谢他们，是他们教会我很多额外的知识。

　　独立的思考能力，在今后的工作中也是必不可少的一个重要因素。发传单使我懂得了作为最基层员工的辛苦，这使我以后走上高管岗位以后，一定要做好对员工的激励等。看过五项修炼的人都知道，第四项修炼就是建立共同愿景:所谓共同愿景，就是指鼓舞组织成员共同努力的愿望和远景。它是学习型组织的动力基础。只有当人们致力于实现某种他们深深关切的事情时，才会产生创造性学习，否则只能产生适应性学习。

　　我们共同实施方案时，学会了如何去利用团队的力量去完成我们的任务。它要求我们之间能够敞开心灵，充分交流，相互启迪，共同提高，达到1+1>2的效果，使大家都能在相互学习中提升工作、学习和创新能力。

　　以上是我个人方面对市场部实习的一个概述。当然，时间不仅仅是学知识，还要去善于发现问题。接下来，我就从企业的角度谈一下个人发现的问题:

　　1.作为一个企业，至尊虽然有明确的部门分工，但是各个部门间的交流与沟通还存在不足。至少我来三周了，我觉得各个部门经理之间应该经常沟通，不要多，一周天一次都行，部门遇到的麻烦和希望其它部门的协助等等会一目了然，彼此做事也会有分寸多了。还有总部和各分店之间的沟通，这样我们公司在执行力的传达和具体实施方面会有很大的提高。

　　2.人员的专业素质还有待提高。我觉得作为一个服务型行业的公司，我们应该多做一些有关再学习方面的事，我发现公司的杂志栏除了汽车和高尔夫杂志，其余什么都没有，这使得我感到有点失望，服务也是不断创新的，也需要我们的员工跟上时代的步伐，不断提升自己。

　　我觉得对市场部而言，公司应该配备销售与市场、新营销等等，我们公司的员工阅览这些杂志，很多时候会得到很多启发，公司去摸索新模式是正确的，但没有知识作为铺垫，即使掌握了真理却不知这就是真理。有时我们也可以搞搞读书会这样的活动，譬如\*\*这样的大公司也是一周一次读书会，上至总裁，下至最基层管理层都得参加，这对员工的成长是有利的，是负责的，对公司也是百无一害的，而且对公司企业文化的形成有莫大的帮助。

　　其实有一些问题我还不是很确认是否存在，因为我对公司的了解还在初步阶段，也希望自己早点去全方位的认识公司的方方面面，能提出有建设性的意见。我很高兴能进入这样一个能锤炼自己的企业，我想自己心中期待的leadership & collaboration总有一天我会全部拥有。知道微笑曲线的人都知道，企业附加值最重要的部分在于两端，产品的研发和售后服务，我们必须通过品牌、行销渠道、运筹能力以及服务的提高来提升产品的附加价值。

　　在实习中，感受到了企业同事的热情和耐心的指导，公司领导的谆谆教诲和期待，加强了自己的集体荣誉感，我相信这两周的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的不平凡的音符。

　　篇五：市场部个人工作总结

　　回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

　　一、工作表现

　　每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求， 不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是无规律，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

　　二、工作态度

　　工作态度要严于律已，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

　　三、工作行程

　　这一个月来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。  我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

　　四、下一步工作计划和展望

　　下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。

　　以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

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