

市场督察心得体会 市场调查的心得体会(通用5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

市场督察心得体会篇一

市场调查是采用科学的方法，有目的、有计划、有系统的对市场信息进行搜集、整理、分析和综合的过程。

本学期，我们学习了市场调查与预测并进行了教学实践。我积极参与与互动小组调查活动，让我学以致用，从理论到实际两者有机结合，真正提高我的学习兴趣，取得了良好的学习效果。

通过市场调查的学习，我了解市场调查的重要作用。

- 1、描述历史，如某产品占有多大的市场份额；
- 2、诊断现状，如，哪些因素影响该产品销售量下降；
- 3、预测未来，如消费者对该产品使用要求的变化趋势。

市场调查从诞生到被广泛应用已经历了近一个世纪的发展，研究方向涵盖营销市场的方方面面，如市场分析、消费者行为调查、产品满意度、广告效果测评、销售预测及商圈调查等。根据所研究问题的不同内容及研究目的，市场调研可采用的方法及技术多种多样、日益成熟。如资料分析法、问卷调查法、群组座谈法、观察法、实验法等。

开始的理论学习我只是熟悉概念，但不会实际操作，不会将理论应用于实践行动之中，我想过，更苦恼过。

后来，有着悉心教导的老师后，在她清晰地指引下，带领我们一起学习，一起思考，一起演示，渐渐地深入市场调查的各方方面面。可以说。老师的教学思路是非常清晰的，一开始是让我们拥有足够的市场调查的理论时，再引导我们去进行实践（市场调查），其教学方法也是非常科学的，是现代教育应当提倡的，毕竟是曾经尝试葡萄，才知道葡萄的甜。多少次的集中讨论才换成一个方案的结果，还有多少的集中思考才晓知知识的伟大真理与奥妙。

做一件事情首先要有其目的或目标，就像市场调查一样，调查是为了什么，也不能盲目前进，到头来功亏一篑。目的是我们的前进方向，就像每个人的梦想一样，引导着我们去寻找另一片天空。而过程中，我们有计划，也有变化，但我们还是依计行事，在计划之间适度变化，一步一个烙印，深刻的记载错与正的市场调查知识。

后来，我和几个同学组成小组对学校附近的服装行业市场进行了深入的调研。相聚就是一种缘分。我始终相信集体对个人发展有着非常重要的作用。但集体不一定是一个团队。因为团队就要有团队精神。俞敏洪曾说过：团队犹如一盘面粉，你不加水一拍就散；如果加水柔和再不断地柔和，它就成了一团有着弹性的面团，无论你怎么打，怎么拍，它始终还是一团。而其中的水就是一个团队里的团队精神。

通过这次市场调研让我感受到几点：（1）当我们到我们调研的地方，随机向群众做问卷的时候；有很多人都不了解我们的工作。当我们表明身份的时候，很多人都误认为我们是政府的工作人员，要不就向我们诉苦，要不就不跟我们沟通，很害怕我们的感觉。（2）当我们走入一些店铺做问卷的时候，有部分店主因为对我们的工作和身份不了解，对我们不予合作，甚至给我们一个冷笑。但是经过我们再一番的解释，他

们终于明白我们的工作性质和目的了，基本上都给与我们合作。（3）调研收集问卷后，我们统计问卷，发现问卷的统计并不是我们在书本学到的那么简单。我们要根据每份问卷结构进行不同统计，以便更容易得出最后的结果。

对学校周边服装行业市场的这次调研，我第一次感到真正投身到社会的工作的感觉。第一次真真正正看到社会的层层面面，当与随机抽样的群众做问卷调查的时候，我一次次被他们拒绝，甚至遭遇他们的冷嘲。在这样的情况下，我并没有与他们反驳吵架；反而让我学习被别人拒绝的感受，学习更深的忍耐。同时，我感觉我自己人际沟通交流方面还需要继续加强；这次市场调研，使我对于如何跟陌生人交流、跟拒绝向你交流信息的人获取想要得到调研的信息的技巧。另外，我还学习到很多书本上没有的东西，有很多有趣有用知识让我产生强烈的兴趣；促使我更进一步的学习，我相信我在以后的学习中会学到更多的知识充实自己。

在市场调研中从我们发现问题、确定主题、设计方案、问卷设计、整理分析数据和撰写调查报告。虽然在实践的过程中碰到了很多钉子，对实践的内容没头绪，制作过程不知道该如何着手，种种的问题困扰我们时，我们不但没有泄气，反而这更让我们振作精神对待问题。这次以5人组成的团队进行的一次真正意义上的调查活动，充分发挥了我学习的主动性和积极性，锻炼了我的组织能力和实践能力。

通过对市场调查与预测真门课程的学习和自身开展市场调查的实践，我总结出其中的主要问题。

尽管市场调查已存在了一个多世纪。但是现实中，管理者对市场调查的功效及操作方法的认识存在局限性。管理者常常忽略了市场调查的主动因素。被动的市场调查常造成财力、人力资源的浪费，使巨额投资受到损失。事实上，管理者应始终对影响目标市场和营销策略的因素保持清醒的认识，这就需要管理者能及时了解剧烈变化着的经济、社会和竞争环

境、预测市场的变化趋势及消费者的消费行为偏好等，从中寻求新的机会并以之为依据开发、研制能满足市场需求的产品、制定战略计划指导企业资源的使用与整合。从另一个角度讲，一个好的管理者将营销环境的激剧变化看作是新的市场机会而不是威胁，因为他拥有市场调查研究这把利剑。所以企业应该合理开展、运用市场调研。

当然，因为市场调查会受到各种误差的影响，调研结果会存在某种偏差，所以管理者应结合多方面收集的信息，正确开展调研，合理使用调研结果，指导营销战略的制定、调整。

市场督察心得体会篇二

市场营销工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求市场营销人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感，有一股勇于进取，积极向上的劲头，把自己看成是“贩卖幸福”的人，勤跑腿，多张嘴。

市场营销人员一定要具备很强的创新能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首先要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的市场营销活动才能引起客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用市场营销界的话来讲就是“处处留心有商机”。市场营销人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识越丰富，技能越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户的信任是非常重要的，每个人都有两种方向的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你可以通过这些人获得更大的人际网络。

可以利用一些时间，选出重要的客户，把他们组织起来，举办一些活动，例如听戏、举办讲座等，借此机会，可以和客户联络感情，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你敞开心胸，从而打动客户、感染客户，与客户保持长久的关系，充分发挥人格和个人魅力，在市场营销的过程中释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时不掩饰自己的缺点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进市场营销进程，才会在日后长久保持这份信任和默契。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”市场营销人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。市场营销是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的职业精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能渡过重重难关，走向最终的胜利。

市场督察心得体会篇三

时间过的真快!转眼间，在江北世纪新都润金珠宝公司的实习马上就要接近尾声了。在这3个月的时间，我学到了很多的东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在指导老师和同事们热心帮助下，我很快融入了江北世纪新都润金珠宝这个新的环境。

实习对于大学生来说是非常有必要的，它使我们在实践中了解社会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，这次在江北世纪新都润金珠宝公司为期3个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义，它不仅使我对珠宝行业这个领域有了全新系统的认识，而且在销售实践能力上也得到了提高，真正地做到了理论联系实际，

而且随着时间的推移，自己的意志得到了磨炼，自信心也逐渐增强了，我时刻提醒自己唯有不断努力，才能与时俱进。

回想自己在实习这段时间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，分析过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有到位，以前作为一名学生，主要的工作是学习，现在即将踏上社会。显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变。现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上，这几个月好比是一个过度期——从学生到上班族，是十分关键的阶段，现在我明白了何谓工作，在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉，感谢店里面的老员工在这段时间里对我的指导和教诲，我从中学到了很多做人，做事的经验和道理。

以下是我在实习期间对实习生活的总结以及一些自己的心得体会。

首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，

为社会做出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，我要总结一下自己在实习期间对工作的总结。

3. 不但有良好的工作态度，而且要有很好的表现力。中国有句俗语：“踏踏实实做人，老老实实做事”在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

4. 团结协作，善于沟通。团结协作指的是公司内部，你这个公司肯定不止你一个人，作为公司的员工，你若想把本公司的事做的出色，那你必须把公司成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指同事之间。任何一个公司都是由众多成员组成的。同事之间的沟通是必要的也是必须的，像我们公司主要做珠宝销售，每个同事之间都要做好沟通，才能配合好。所以团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事，才能成功！

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习

工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部都有各种各样的培训来提升自己员工的知识水平，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，

像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

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，必须牢记一个规则：我们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。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

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，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

在实习工作中我也发现自己存在的一些不足：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。

以上是我3个月来的实习总结。对于刚踏出校门的应届毕业生来说，学习与锻炼无疑是最重要的，在今后的职业生涯中，我将会更加积极地工作，对别人抱以热心，对工作抱己责任心。我坚信在不久的将来，我可以开拓自己的一片天地。

市场督察心得体会篇四

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，亲身体会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xx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xx和马xx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+12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。

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xx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。

市场督察心得体会篇五

按照北京督察局土地例行督察工作总体要求[]20xx年3月23日开始对北京市丰台区进行例行督察。作为土地管理工作中的的一名普通工作者，我很有幸参加了此次例行督察工作。屈指算来，我们已经工作了20多天，在这段时间的工作中不论是工作上还是生活中作为第一次参加例行督察工作的我都有很多深刻的认识和体会，下面谈一下我的感受与大家共同分享。

一、土地例行督察工作的必要性

作，从根本上提高了政府和市、县及国土资源管理部门严格执行各项土地政策的意识和能力，特别是市政府各级领导依法依规用地的意识明显增强，工作中的影响是潜移默化的，而受到的效果是十分明显的。

二、工作中的感受和想法

严谨的工作作风

都亲自带头，深入到小组中，与我们一起认真核对每一个图斑，准确掌握每一个图斑的位置、变化情况，一天下来我们都跑的腰酸背痛，而蔡专员、韩处长还要掌握各组情况、安排布置其他工作，在领导认真、严谨工作作风的带动下，我们的工作积极性也都有了显著提高，利用四天时间圆满完成了300多个图斑的外业核查任务。

精细的工作管理

细节决定成败、细节也能反映工作的好坏。参加此次例行督察工作让我对这句话有了更深刻的认识，督察局几位领导工作认真，从各个细微的工作入手，充分谋划、统筹安排，使工作取得了很好的阶段性成果。印象最深的有以下几件事：第一件就是小组组建之初，蔡专员、韩琼处长亲自组织召开了临时党支部、临时团支部的成立大会，确定了两个支部的支部委员和人员分工，虽然是临时抽调的短短一两个月，但使所有党、团员都能时时处在各自的组织中，能用组织的纪律和要求时时严格要求自己，而且还安排了很多具体的活动内容。第二件事就是学习韦寿增先进事迹的活动，按照统一安排，我们国土系统开展了学习韦寿增先进事迹的活动。接到通知后蔡专员亲自收集相关材料，并亲自组织大家学习，在学习了韦寿增先进事迹后，蔡专员又结合现在的工作谈了自己的认识和体会，并对我们提出了具体的要求，使这项学习活动受到了很好的学习效果。第三件是我们抽调的人员来自华北五省，饮食习惯各不相同，局里几位领导在每次吃饭中都征求每个人的意见，尽量安排适合所有人口味的饭菜，保证每个人都能吃好、休息好。虽然是看似普通的几件小事，但通过这几件小事可以充分反映出督察局工作的认真程度和严谨的工作作风，几件小事可以以小见大反应出督察局整体的工作作风。

精湛的业务素质和不断学习的工作态度

督察组抽调的十几位同志工作上各有专长，但是因为该项工作是一项综合性的工作，因此大家都能取长补短、不断学习。既都能学习掌握各相关法律法规又了解各项地方性的政策；既能学习理论上的知识，又同事之前相互学习，了解各地的工作做法和工作经验。特别是督察局几位领导都有很高的学历，既有硕士还有博士，他们都有精湛的业务素质和实际工作经验，但他们还是能不断学习，在他们的带动下，整个督察组学习的氛围浓厚，通过取长补短、不断学习及增强了每个人的综合业务能力也为更好的完成例行督察奠定了坚实的基础。

工作还在继续,目前北京市丰台区的土地例行督查工作已接近尾声,我们为参加督察这一光荣而又神圣的工作而感到自豪。“敢于自查,敢于得罪人、不怕碰硬”是例行督察的工作精神,我想也是我们各项工作中都应坚持的基本原则,是我们参加这一工作获得的宝贵的人生财富。