

最新市场问题心得体会 市场实习心得体会 (实用8篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

市场问题心得体会篇一

从进入公司的第一天起，我就下定决心要好好做，因为我想让自己在公司学会很多东西。不管是工作任务上，还是为人处事上，都要让自己努力去适应。

首先，我得感谢贵公司给我一个实习的平台，虽然我现在的身份是一名大学生，但我会努力成为公司的一员，把公司当作是我的一个家来对待。

其次，我得感谢公司同事对我的关心与照顾，让我这个不谙世孰的大学生在公司能够很好的相处下来。其中，重点得感谢市场部经理对我的信任与关照，我会更加努力去开拓市场业务，运用所学知识结合前辈们的经验，把工作做得更好！

最后，还得感谢自己的勤奋与努力，坚持不懈地精神鼓励着我，遇到困难不退缩，让自己的'工作顺利的开展起来。

- 1、对无物业管理旧的小区，但是有门卫负责，我们采取投递名片的方式与之交流，有需要再作解释。
- 2、对有物业管理的小区，我们采取投递资料加产品介绍、工艺流程方式与之深入讲解，有必要时可以现场做防水实验。
- 3、遇到一些不懂防水的业主或物管，我们以介绍产品为主，

说出我们公司防水涂料的优点，让业主和物管信服。

4、遇到一些懂防水的业主和物管，自己量力而行，虚心学习、讨教，千万不能与之争风相对。

5、在工作行程安排上还有待考虑安排，要有计划，提高工作效率。

6、在寻找新客户的同时，要不断对旧客户进行回访，保持一定联系，让客户接受你，知道我们公司的产品。

7、业务流程上要虚心向公司的同事学习，养成良好的习惯，多看、多学、多问、多思考，要有创新思维。

8、工作经验不足，语言表达能力还有待提高，不然与客户谈的时候理亏。

9、缺乏技术上的指导，缺少一个整体的报价方案，对公司报价不是很清楚，实地考察能力不足。

10、公司应该让我们多了解技术方面的知识，全力配合我们市场部的工作。

11、不能很好地与公司同事交流工作上的事，我们建议每周应该开一次会，讨论问题，交流心得体会。

12、公司在待遇方面还有待提高，可以给我们报销车费和话费。

有了开始，我们就得努力让它发展壮大，前期工作虽然很艰辛，但我们挺过来了。公司虽然暂时业绩不佳，但我们得不断总结问题的关键，找出解决问题的方法，这样公司才能越走越远，规模才会越来越壮大。只有这样，公司才能在这个日趋竞争的社会立于不败之地。我相信，只要公司上下所有

的人一起努力奋斗，终会发展得更好，因为我们走在科技的前沿!愿我们的努力会让公司的业绩蒸蒸日上，公司规模发展更壮大!

市场问题心得体会篇二

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我们确定主题后就进行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧!可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，全部都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢?就像是高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自

己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点的赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

市场营销实训报告 心得体会市场营销实训报告 心得体会

我们的第二次的任务就是××行业的营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务时制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问！

市场问题心得体会篇三

为期一星期的市场调查终于结束了，虽然它的时间很短，我们很匆忙，很辛苦，但是它使我们初步了解到了社会的复杂性与多样性，感觉到了我们心目中的理想与社会现实之间的距离。从这一点看，市场调查使我们受益匪浅，可以说，它是我到目前为止在大学里所学到的最好的一门课程。

我们经常说“学以致用”，而更多的人却是在感慨大学里学到的很多知识在社会上，在工作岗位上无法发挥，没有作用，深感怀才不遇。这句话是否正确，我们目前无从考证，但若从这次市场调查的过程来看，如果说我们以前上课所学的课程全部是理论课，那么市场调查纯粹将理论与实践相结合为一体，并且在一定程度上也将其它理论课一同付诸于实践，真正做到了学以致用。

自己学到的知识有限，知识面也较为狭窄，真正是“沧海一粟”。一个人当他生活在独自的领域，自我的世界或与外界

的联系太少甚至没有时，经常会形成以自我为中心，并且逐渐懒惰、自狂自傲的心理。学校虽然也是一个社会的缩影，但它与外面真正的世界相比，乃是微不足道的。在调查当中，在与人们的交谈当中，我们真实地感受到了自己知识的匮乏，以致使自己的自信受到打击。因此，我们真正要做的，是极早的发现自己的不足，与缺点，多接触社会上实际的东西，而不能停留在自我的，纯粹的理论世界里，尽可能的拓展自己的知识面，为以后真正的迈向社会做好准备，才不会被这竞争激烈的社会所淘汰。

很多的事情需要我们去关注，需要社会上每个人投入更多的热情。在几天的准备与调查当中，我们遇到过各种各样的人，他们所体现出来的世界观与价值观也大相径庭，代表了来自于社会上不同的阶层的人，而在与他们的交谈过程中，有热情大方，有积极投入，也有形式主义应付任务的等等。虽然我们调查的只是社会大学生一方面，但在实际的接触中，影射的却是一个万花筒的世界，显露着整个社会。可以说，随着改革开放的不断深入，社会财富的增加，社会矛盾也越来越尖锐，贫富差距越来越大。在调查中能够有能力购买mp4这种高科技产品的毕竟是极少数人，他们是先富裕起来的一部分人，处于社会金字塔的顶尖，而恰恰有的人还在为自己的学费挣扎，对mp4只能是可望不可及。在强调建设和谐社会的今天，这就更需要我们在以后的生活中更多投入，去关注社会问题，更加呼吁社会每个人能以真诚、诚信的态度去看待社会，让先富裕起来的一部分人帮助生活贫困的人们，让社会在和谐中成长。

以一个大学生的角度去体验社会，以社会的角度来看待大学生。对于我们学生，只有真正接触到社会这所真正的大学后，才能够有真正的感触。社会交往、工作并不是我们凭空想象的那么容易，它是一个极其复杂的系统。我们的天真，我们的无知在社会面前应该收敛了！面对于社会，它则告诫我们，我们还很嫩，需要走的路还很长，需要更多的实践与考验，这样才有可能成为一名真正的合格的社会工作者！

市场问题心得体会篇四

市场调研实训的基本目的，在于通过该课程的学习，使学生熟悉所学的市场调研等相关理论，初步掌握市场调研的操作程序、问卷的设计、访问方法与技巧、信息资料分析手段等技能。

针对学生特点，此次调研设计了调研的全部流程：包括调研主题的确定，问卷的设计，面谈调查，问卷信息的统计、整理与分析，报告撰写，最后对本次调研作经验交流等。要求每位学生都积极参与，同时重点强调锻炼问卷设计技术、沟通两项技能，从整体表现观察，此次调研效果良好。

为使本次市场调研活动能顺利进行，达到“以问卷设计为中心，兼顾学生协调能力的训练”这一初定目标，整个教研室进行认真思考、讨论，商定出了一个比较周详的计划，保证学生们在这两周在紧张、忙碌而又不枯燥中度过。

第一周，联系联通公司，根据联通公司的要求进行入户陌生拜访，调查联通的市场反映。

第二周，结合学生兴趣，自选主题进行调研，要求完成市场调研的全部流程内容，以真正达到学以致用程度。

在此次承担实践辅导任务的3名教师，在学生实践全程，尽心尽责，彼此虚心请教、相互学习，圆满地完成了本次教学实践任务。

1. 学生在实习期间的管理是个难题学生在学校得到了专业方面的训练，但其他方面需要加强。如待人接物和心态调整方面需要加强，对社会、企业与如何择业方面缺少了解，可以多开展这方面的讲座。

2. 进行分组的时候，未能考虑个性的搭配、组合部分小组的

学生忧郁个性差异迥然，结果在一起做事时候矛盾不断，导致效率大大降低，这是之前未能考虑周到的。

1. 因为组织时间短，有些工作还需在完善。指导老师对联系的企业和具体的实习情况不了解，在前期无法给学生有效的指导。以后的实习应该尽早和实习单位进行沟通协调。

2. 在实习过程中，指导老师应主动加强对学生实习表现的关注度，及时进行双向协调，避免导致学生的不作为、搭便车的行为。

3. 安全教育工作。学生对该方面意识较弱，老师的口头教育作用不明显，以后应由学校制定切实措施进行加强。

市场问题心得体会篇五

创新能力

请你说说鼓励员工创造性的最有用的方法和技巧

如果你干这个工作，你该怎样判断这个工作是否需要一些变革呢

在你所做过的事情中，最有创造性的是什么？

学习能力

请讲讲你从某个项目或任务中学到了什么？

为了提升你的工作效率，近来你都做了些什么？

过去12个月里，你投入多少钱和时间用于自我发展的，你为什么这样做

是什么时候或环境导致你决定学习一些全新的东西？

为了干这个工作，你都做了哪些准备

战略性思考能力

你怎样确保目标的现实性和可行性呢

你为什么在事业的这个阶段决定寻找新的机会

当你做决定时，你会从哪些方面考虑这个决定会对公司其他部门产生影响

策划能力

如果让您来重新做这件事情，你觉得自己还能怎样做使得结果更满意？

成就动机

如果遇到你自己做不了的事，你该怎么办？

你怎么知道你什么时候做得不错而什么时候做得不好

若你自己来写你的职位描述的话，你会写些什么？

若让你自己满意的话，工作中应该包括些什么

在这个公司，你个人希望取得什么样的成绩

过去12个月里，你都给自己定了哪些个人目标？你为什么要想定这样的目标

你是怎样获得你现在老板对你工作目标的支持的

市场信息分析能力

如果我们让你干这个职位的话，你怎样决定是否接受这个工作呢

如果要决定公司市场下一年的营销重点，你会怎么做？

组织协调能力

你认为做一个好的员工和当一位好的团队者有什么区别

你怎样影响其他人接受你的看法？

你是怎么处理下属成员间的矛盾纠纷的？举个例子

作为高级营销经理，你曾经在哪些方面做过努力以改善公司内部沟通状况

关系建立

想想你共事过的老板，他们工作中各自的缺点是什么？

和电信部门和政府机关打交道，你有什么心得？

市场问题心得体会篇六

时间如白驹过隙，转眼间，为期一个月的实习生活已经告一段落了。下面来总结下我的实习情况，我想要说的话很多，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。

市场问题心得体会篇七

问题一：“请你自我介绍一下”

思路： 1、这是面试的必考题目。 2、介绍内容要与个人简历相一致。 3、表述方式上尽量口语化。 4、要切中要害，不谈无关、无用的内容。 5、条理要清晰，层次要分明。 6、事先最好以文字的形式写好背熟。

问题二：“谈谈你的家庭情况”

思路：1、 况对于了解应聘者的性格、观念、心态等有一定的作用，这是招聘单位问该问题的主要原因。 2、 简单地罗列家庭人口。 3、 宜强调温馨和睦的家庭氛围。 4、 宜强调父母对自己教育的重视。 5、 宜强调各位家庭成员的良好状况。 6、 宜强调家庭成员对自己工作的支持。 7、 宜强调自己对家庭的责任感。

问题三：“你有什么业余爱好？”

思路： 1、 业余爱好能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是招聘单位问该问题的主要原因。 2、 最好不要说自己没有业余爱好。 3、 不要说自己有那些庸俗的、令人感觉不好的爱好。 4、 最好不要说自己仅限于读书、听音乐、上网，否则可能令面试官怀疑应聘者性格孤僻。 5、 最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象。

问题四：“你最崇拜谁？”

思路： 1、 最崇拜的人能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问该问题的主要原因。 2、 不宜说自己谁都不崇拜。 3、 不宜说崇拜自己。 4、 不宜说崇拜一个虚幻的、或是不知名的人。 5、 不宜说崇拜一个明显具有负面形象的人。 6、 所崇拜的人人最好与自己所应聘的工作能“搭”上关系。 7、 最好说出自己所崇拜的人的哪些品质、哪些思想感染着自己、鼓舞着自己。

问题五：“你的座右铭是什么？”

思路： 1、 座右铭能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问这个问题的主要原因。 2、 不宜说那些医引起不好联想的座右铭。 3、 不宜说那些太抽象的座右铭。 4、 不宜说太长的座右铭。 5、 座右铭最好能反映出自己某种

优秀品质。 6、 参考答案“只为成功找方法，不为失败找借口”。

问题六：“谈谈你的缺点”

思路： 1、 不宜说自己没缺点。 2、 不宜把那些明显的优点说成缺点。 3、 不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。 4、 不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。 5、 可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点，从工作的角度看却是优点的缺点。

问题七：“谈一谈你的一次失败经历”

思路： 1、 不宜说自己没有失败的经历。 2、 不宜把那些明显的成功说成是失败。 3、 不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历， 4、 所谈经历的结果应是失败的。 5、 宜说明失败之前自己曾信心百倍、尽心尽力。 6、 说明仅仅是由于外在客观原因导致失败。 7、 失败后自己很快振作起来，以更加饱满的热情面对以后的工作。

问题八：“你为什么选择我们公司？”

问题九：“对这项工作，你有哪些可预见的困难？”

问题十：“如果我录用你，你将怎样开展工作”

问题十一：“与上级意见不一是，你将怎么办？”

问题十三：“你能为我们做什么？”

思路： 1、 基本原则“投其所好”。 2、 回答这个问题前应聘者最好能“先发制人”，了解招聘单位期待这个职位所能发挥的作用。 3、 应聘者可以根据自己的了解，结合自己在专业领域的优势来回答这个问题。

问题十四：“你是应届毕业生，缺乏经验，如何能胜任这项工作？”

问题十五：“你希望与什么样的上级共事？”

问题十六：“您在前一家公司的离职原因是什么？”

思路：1、最重要的是：应聘者要使找招聘单位相信，应聘者在过往的单位的“离职原因”在此家招聘单位里不存在。2、避免把“离职原因”说得太详细、太具体。3、不能掺杂主观的负面感受，如“太辛苦”、“人际关系复杂”、“管理太混乱”、“公司不重视人才”、“公司排斥我们某某的员工”等。4、但也不能躲闪、回避，如“想换环境”、“个人原因”等。5、不能涉及自己负面的人格特征，如不诚实、懒惰、缺乏责任感、不随和等。6、尽量使解释的理由为应聘者个人形象添彩。7、如“我离职是因为这家公司倒闭。我在公司工作了三年多，有较深的感情。从去年始，由于市场形势突变，公司的局面急转直下。到眼下这一步我觉得很遗憾，但还要面对现实，重新寻找能发挥我能力的舞台。”同一个面试问题并非只有一个答案，而同一个答案并不是在任何面试场合都有效，关键在于应聘者掌握了规律后，对面试的具体情况把握，有意识地揣摩面试官提出问题的心理背景，然后投其所好。

市场问题心得体会篇八

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便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。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，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。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己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适应期。

实习的内容主要是营销化妆品，学习公司的企业文化、营销技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了营销员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以营销化装品为主的私营营销公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本

着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。

本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个营销化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在

这两个多月里我还是有不少的收获。

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，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。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。