

最新营销效率分析 银行营销心得体会 银行营销心得体会(大全8篇)

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

营销效率分析篇一

随着全球经济一体化的不断深入，金融业的竞争显得尤为激烈。市场营销能力的强弱直接关系到一家银行的成败与发展。笔者以为在市场营销的过程中关键是做到“整合资源配置、细化客户类别、注重营销方法、讲究营销策略”。

一是整合资源配置。在现有的人力和硬件资源下如何充分挖掘潜力。

1、选对人、用好人。将一批真正想干事、能干事、会干事的人充实到客户经理营销队伍中来。把那些不想干事、干不成事人请出营销队伍。业绩是衡量的最好标准。真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。

2、着力构建全员营销体系。加强全体员工的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。市场营销不仅仅是银行高层管理者和客户经理的工作，要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。

3、制定相关学习培训计划。着力提高营销人员业务素质及营

销技能，支行每周安排一个下午进行业务培训及现场演示，使其熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。

4、充分发挥各网点为营销功能。各网点可以利用自身优势通过进悬挂横幅、散发宣传资料和积极参与本行、地方政府的文明创建活动等形式，扩大本网点影响力。每逢节日可以举办活动，向客户赠送一些小纪念品，吸引客户。

5、网点组织进社区活动。网点周边居民往往是分理处重要而以稳定的客户群。进社区活动可以提升网点美誉度，并可适时推出我行新产品。笔者认为这是一项重要举措，至少可以让周边老百姓知道有这么一处网点存在。

二是细化客户类别。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。

1、建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。

2、成立长期性的目标客户调研小组。利用客户资源管理与价值分析评判机制，每月选定几个单位作为营销目标，对每一客户进行可行性分析后，找到营销的重点和难点，针对不同的客户采取灵活的营销方式，确定攻关客户经理和分管行级领导，制定了一对一的营销方案，再次是相关部门密切配合。

三是注重营销方法。共享客户资源 强化联动营销。这是部门间相互协作，获取信息的重要途径。

1、在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势 and 营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，

建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

2、个人业务科努力打造我行具有特色的品牌，在前期品牌形象宣传推广的基础上，有计划地开发、策划，组织形式多样的市场活动，及时了解和满足客户需求，扩大品牌内涵，吸引优质客户，为优质客户提供全方位、高质量的服务。在服务的过程中同样可以把优质客户后面的企业反馈给公司科，相互协调发展。

四是讲究营销策略。对不时期、不同地点开展有针对性的营销活动。

1、在开学前，积极宣传“汇款直通车、同城汇款□e时代等业务”，大力宣传教育储蓄，定期一本通业务，可以有力地促进储蓄存款和中间业务的增长。在我行网点所不能触及到的乡镇企业中，开展网上银行、电话银行等宣传。

2、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市常充分利用电视台、电台、报社等新闻媒体和印刷宣传资料，通过宣传报道、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，宣传我行近年来所取得的成就，有效提升我行的社会知名度和影响力，有力地推进业务市场的扩张。

总而言之，只要全行上下人人都做有心人，依托各项优势积极参与整合营销、分层营销、一体化营销的策略，想方设法做好优质客户的维护工作，营销成果一定会转化为经营结果，工行的明天一定会更辉煌。

营销效率分析篇二

新年伊始，我厂大营销工作正如火如荼地进行着，力争营销

战线“开门红”，1月4日从各处室抽出人员进入市场营销第一线，我有幸成为其中的一员，感到非常荣幸以及责任重大。

在工作动员会上，有关部门介绍这次活动重点围绕百元以上“泰山”系列卷烟销售，在已经确定月、季、年度销售目标的情况下，1月份恰逢两节，为重中之重。我怀着满腔热情来到市北区一家烟草经营店，开始了促销工作。尽管条件很艰苦，室内温度在10度以下，无休息日，但一想到大营销业绩直接影响到全厂利益，也切实体会到了常年奔波在一线营销人员的辛苦，经过与店主密切配合，泰山系列卷烟销量出现了可喜的局面，一天能销售鲁产烟几十条，并及时把供求信息反馈给市场处相关人员。通过17天与消费者面对面的接触，有以下几点心得体会：

一、产品自身的产品力，是构成卷烟营销成功的核心动力，产品质量提升是品牌竞争的必要前提。泰山家族新秀“泰山”（神秀）、“泰山”（青秀）以其亮丽的外形、醇绵的吸味赢得了消费者的青睐，销量不断攀升。其它品牌如“泰山”（新品）、“泰山”（宏图）、“泰山”（华贵）则继续保持平稳销量。

二、遵循“被看见和被记住”原则，把我们的鲁产烟摆在货架最显眼位置，增强消费者的购买欲望。

三、建立一整套精细化管理服务系统，把卷烟市场做细、做透、做大、做强，通过协助终端零售商户开展活动，有效推广“泰山”品牌认知度。

四、可以通过报刊、杂志、网络等宣传载体将“泰山”品牌传播给经销商、集团客户和终端客户，提升品牌内涵和价值。有不少喜好混合型卷烟口味的消费者还不清楚“泰山”（双马）品牌的上市，这方面宣传推广工作还需加强。

作为“泰山”卷烟的制造者和宣传者，我们将继续参与到大

营销工作中，唱响“我们就是泰山”主旋律。

营销效率分析篇三

一位保险营销员在从业的时间内可能会与数不清的客户联络、沟通，也会与客户签订无数的保单，并会继续开发新客户。如此不停的循环服务，成为了营销员生活的常态，但怎样才能使展业工作更轻松，有所创新和突破，这仍需要营销员从保险营销生活中的点滴做起，特别是从对保单的整理和总结做起，从中发现和挖掘展业中的既得秘诀。

首先，对不同性格的客户进行整理分类，并建立标签制度。

通过对客户进行分类，将更能洞悉和了解客户的投资偏好和理财需求，并有针对性地开展后续的客户开发工作。为客户建立标签制度的过程，就是一个回顾和回忆营销员展业故事的过程。

其次，设置适用的展业语。

营销员在与客户的接触和交流过程中，根据客户不同的性格特点和素养而采取相应灵活的营销用语是非常关键的。这就是见什么样的客户，应当说什么样的话才能够使营销员赢得客户的认可和信赖。但在展业用语的运用上，仅凭营销员的临场发挥是远远不够的，更需要营销员结合环境，合理运用营销语，进行提前设计，采取标签制度。

第三，建立客户服务标签制度，是提高客户忠诚度的重要法宝。

怎样才能让自身的服务达到客户的满意，还需要对客户服务进行分解和细化，并充分地考虑到不同客户的服务需求，在客户中树立良好的威信和形象。

最后，建立标签制度还要落实标签的执行情况。

营销员通过建立客户管理和服务的标签制度，将有助于对众多客户的精细化管理，更能从日常的客户服务和管理中积累更多的知识和经验，也能更好地为客户提供全方面的、周到的服务。作为营销员来讲，仅仅认识到建立标签制度的重要性是远远不够的，更多的应当做到坚决执行，才能使这种良好的客户服务管理制度落到实处。

营销效率分析篇四

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找??单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环

境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需

要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

营销效率分析篇五

纵观史玉柱的经历，开始编写程序，发明了汉卡取代了四通打字机，由巨人汉卡起家，后来的投资了保健品脑白金，投资保健品的同时，开启了巨人大厦，然而巨人大厦使得史玉柱成为了“首负”，也正是由于有了“首负”的教训才造就了最终的“首富”。

通过解读《史玉柱自述》，我认为他很具有商业头脑，能发现商机，汉卡的发明足以说明。脑白金也为史玉柱带来了丰厚的效益。决策失误是一个企业代价最高的成本。巨人大厦烂尾成为史玉柱一生的痛，前期脑白金的成功让史玉柱好大喜功，将原计划18层的建筑加到72层，资金仅有1亿，而实际上需要资金12亿，无疑是一场赌博。最终正是由于资金链的断裂，导致惨败。给我们的启示是，人不能得意忘形，时刻保持清醒的头脑，不能被欲望冲昏头脑。

人在成功的时候，在顺利的时候，其实是学不到东西的，失败的教训往往更深刻受用。惨痛的教训使得史玉柱的投资风格变得稳健，或者说是保守。李嘉诚曾说过，投资首先是要看退出机制通畅不通畅，其次才是看收益高不高。基于这种认识，寻找的风险不大、变现能力强的行业，他投资了银行，除了保健品、银行和互联网，其他行业他基本不碰。原因就是，这三个行业都具有非常清晰的盈利模式。

有了巨人大厦的惨痛教训，接下来的投资，史玉柱就显得格外谨慎。史玉柱投资银行就对民生银行做了全面深入的了解，通过了解民生银行是唯一一家真正的民营银行，同时他有一

种狼性，哪一块最赚钱风险又小，就主攻哪一块；他的产品都是经过测试的。这与史玉柱选择投资可能有很大原因。民生银行的核心竞争力就是产业链。集中兵力各个击破。

收获：1、如果是自己选择投资，考虑市场风险评估、变现能力，选择自己熟悉的领域。

2、并不断的进行总结，时刻保持清醒的头脑，做好决策。

3、走进消费者，分析消费者，根据消费者特点，来设计产品。

4、广告宣传的小窍门，从消费者出发，采取长期脉冲式宣传，资金不足可以隔日加大宣传，宣传的最关键还是的还是宣传产品。

5、管理，搞清被人为什么愿意跟着你做。除了要有一定的收入，还有就是要体现一个人的价值。创业初期股权一定不能分离，当上了一定规模，股权一定要分离；对干部要充分授权；允许下面的人犯错误；说到做到。

6、失败了不灰心，总结经验教训登山再起。

7、扩充知识面，先前对只是头脑中有“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”，不曾想过一个成功广告中的奥秘。对于广告行业、保健品、银行、网游都不曾关心过。平日里见到别人夸夸奇谈，与之相比，感觉所知甚少。

8、进行试销

9、一个时间段主抓一件事情。

营销效率分析篇六

提高工作效率的心得体会分享

回到单位，第一件事是搞清洁，因为头一天总是匆匆的离开办公室，第二天早上花上十分钟的时间清洁收拾一下办公室，能让你一天工作的开始井然有序，有个好的心情好开始。

清洁的时间不能太长，我认为十分钟内为宜。然后就是开电脑。开电脑的时候，你可以同时忙其他的事情，我的电脑可能有点慢，我大概用五分钟的时间收拾一下桌面上书籍文件，就开始用电脑了。先是上qq□现在流行网上办公嘛，很多传真如果不是必须传真原件的话(盖章的没办法只能传真)，可以用qq传过去，让人家看了哪些合适的再打印出来，双方都节省了时间和办公成本□qq不是纯粹的聊天工具，不要沉迷了哦。以前经常犯这种错误，一呆在电脑前就用qq聊天，好像不聊个够就可惜了一样。傻!呵呵，现在坚决抵制这种时间浪费。我认为qq是一个非常好用的东西，但不能用反了哦。

电脑可以设置成屏保自动关屏程序，省的老是要按下开关键，多麻烦。动一动鼠标就可以恢复屏幕了，估计对电脑也没什么伤害。可以节省开机时间。别小看了这一点点时间，大家想想，每一天我们打开电源代开网页代开文件是不是都是要等上一些时间，这些时间加起来其实怪吓人哦。可是我们却没有留意，这是慢性时间杀手，要留意才行。尽量让自己时常进入前进状态，不要老是让自己处于等待状态，你才能说得上是高效的人。

电话本最好弄个活页版的。我现在就有些头疼这个问题。以前记下了不少的电话号码，但是在工作的过程中总是会有不断新增的电话号码。你总不能重新将电话本重新抄一遍吧，有时候还不能添加到空隙的位置里，以后再找可能要费上不少时间。还不如在电脑上弄个电子版本的电话本，以后要用定期更新。不断添加，它会自动整理的，例如用excel□就可以自动排序，多方便啊，呵呵。

去外面办事，你最好事先问清楚你要提交的文件是什么。尤

其是你特意跑到一个地方出证明，你要问好罗，这个证明该怎么写，不然一字之差，又要多跑一趟，花时间不说，还误了其他的事情，所以不要嫌麻烦，这些时候最应该事先确认，以便一次就能搞定。

平时我会把该立案的该查询的案件整理出来，每个星期抽出其中一两个早上集中去办好(一般早上人的心情都较为轻松，而且都会现在法院集合才出去办事，我要联系，好找)。一日之计在于晨啊，早上把事情办好了，下午就会显得轻松。早上起早几分钟，感觉也会时间充裕很多，不信的话各位可以试试。

出门办事尽量先取得联系，但是不要死守这个规矩。有时候还是应该亲自去跑一趟，或以占得先机，或以核实情况。有一次，我们有个案件急着要去法院派出的法庭办理，但是我们打经办人的电话就是联系不上。后来我专程开车十几公里过去问，才被告知法官这两天去学习，要下星期一才能办公。嗯，这下心里踏实一些，因为这涉及到时效问题，我们必须尽力为我们的当事人妥当办理。不是因为我们的原因，我们才能问心无愧向当事人交代。

许多时候，出门办事都是要等的，遵守秩序的同时，我们可以利用一下这个空当的时间里学习学习嘛。可以带上一本不厚的小册子看，学习新知识。如果在车上你的眼睛有些不舒服，摇摇晃晃的，这时你大可以闭目养神，或者听听歌，或者欣赏窗外的风景，顺便认认路。不要停止思考了哦，思考什么都行，只要你不要让自己的大脑闲着。人的经验大部分源于你对环境的熟悉，认路是本事，可以锻炼的。我师父第一次带我去一个地方，下一回就要我自己去办事的了，所以我是被逼着认路的，想不到这个习惯给我受益匪浅啊，呵呵。而且，我经常随身带着一个口袋大小的本子和一根笔，路上有什么奇思异想啊都可一草草的写下来(车上颠簸不可能很工整，呵呵)，回来后或者过一段时间重新翻阅的时候就可以发现这些有价值的灵感了，会给你新的启发。我想创造力是

可以通过这个举手之劳的途径锻炼锻炼的吧，呵呵。再忙的人都应该心怀追求的目标，这才是人生的意义所在。

井然有序，遵守时间，都是提高效率的基点。尽量保持平静的心态，遇到挫折不要灰心，若是顺利则不要太得意忘形，时刻心里有个准备，不断补充细节问题，无懈可击，你就在不断前进了。

祝福大家工作开心，越忙越充实。

营销效率分析篇七

日前，在全省范围内开展的效能风暴行动，是针对全省机关作风特别是机关干部思想作风方面存在的突出问题以及全省转型跨越、富民兴陇的任务目标要求，从全省改革发展的大局和全省机关作风建设的高度提出的，是实现转型跨越发展、建设幸福美好新甘肃的“十大重点行动”之一，是贯彻落实省十二次党代会精神的有效举措，是密切党群关系，提高执政能力的必然要求，是优化发展环境，推动转型跨越的迫切需要，是转变机关作风，解决突出问题的重要举措。

为了能够使我本人始终保持思想上、政治上、组织上、作风上的先进性和纯洁性，我通过认真学习，就如何转变工作作风，提高工作效率谈谈自己粗浅的认识。

工作责任感亦工作责任心，指一个人对自己、对家人、对社会应尽的责任和义务的认知态度。它是每个人都应该具备的一种基本素质，更是做好一件事情所必须的条件。责任感是国民素质的一个重要方面，一个国家的公民有无责任感或责任感强弱，可以从这个国家的精神面貌中清晰的表现出来。这次进行的“效能风暴”活动在全省都引起了强烈的反响，为何一次整治工作作风的活动会受到外界如此多的关注？究其原因，有相当的部分人在自己的工作岗位上没有尽其责，做其事，正常的工作时间干着与工作无关的事。在这个世界上，

没有不需承担责任的工作，也没有不需要完成任务的岗位。每一个岗位所规定的工作内容就是一份责任，你做了这份工作就应该担负起这份责任，并对所担负的责任充满责任感。无论你的岗位是卑微的还是重要的，都要持有负责、敬业的精神。只要在岗位上一天，就应当负起一天的责任来。这次风暴行动是给那些天天浑浑噩噩“混点”人的一记当头棒，让他们重新认识自己的工作责任，认识自己的社会责任，只有真正将责任放在心中，才能更积极的认识这次治庸的众多益处，才会用一种更积极的心态迎接它，面对它，接纳它。不需要他人的监管，而是大家都自觉的各尽其职的完成自己的工作任务，尽到自己的工作职责。我们整个社会的工作效率将有大跨越式的提高，我们的社会进步也将是令人惊奇地。

工作拥有这一份责任心，就没有做不好的工作。拥有了这一份责任心，不管是不是自己的“分内”事，只要与单位的工作有关，都能够认真负责地去对待。不仅要对自己的“分内”事高度负责，甚至要将“分外”事也当做“分内”事，义不容辞地承担起来，而且能够尽一切可能地将工作出色地完成。如果每一个人都对各自的工作有一颗强烈的工作责任心，就能更好地做好本职工作。具体来说，以我的理解责任心的加强应该从如下几个方面入手：第一，要认清自己的岗位职责。第二，就是端正工作态度，激发工作热情从而激发潜能。第三，就是把每一件事尤其是小事都做好。第四，就是没有借口，勇于承担责任。第五，对单位要衷心，对事业要忠诚。第六、摆脱依赖、加强沟通，体现完美执行力。

人没有能力大小之分，只有做与不做，能不能勇于承担责任之分，只要能够勇敢地担负起责任，认认真真地做好分内工作，完成领导交给的各项任务，那么我们所做的一切就有价值，就会成功，就会获得尊重和认可。没有做不好的工作，只有不负责任的人，责任能让我们战胜懦弱，责任能够使人们变得勇敢和坚强，责任更是我们工作人员的准则。总之，我们在完善、提高个人素质的同时，都应当牢牢记住“工作就是责任，责任重于泰山！”因为，只有这样，才是真正值得

大家信任、领导赞赏的好同志，也只有这样，才能真正担当起党和人民赋予我们的责任。

营销效率分析篇八

为提高营销专业教学质量，实现专业培养目标，根据教学计划的总体安排□20xx5月1日至20xx11月30日，我们组织营销专业二年级的学生实施了专业课程实训，现将实训工作的具体情况总结汇报如下：

在本次营销专业实训中，我们紧紧围绕专业培养目标安排了这次实训。课程实训的具体内容：

对于二年级的营销专业学生而言，由于此前有一年级时期的认识实训，也由于营销专业二年级同学多数都有利用业余时间兼职的专业实践经验，还由于一年多的专业学习掌握了一定的专业理论知识，所以，课程实训的内容更具有专业特点。这次课程实训中，我们根据惠德隆有限公司，古顺河酒厂市场开发的现实需求，组织实施了淮南市第一期大型推广活动。实训期间，同学们参观了惠德隆有限公司，古顺河酒厂，学习了生产工艺及相关的产品知识，熟悉了“神秘顾客”选拔主题及操作流程，实地走访了惠德隆有限公司，古顺河酒厂潜在顾客群，实训过程组织有序，实训内容讲求实效。

虽说类似的实训每年都会组织，但每次的实训都使我们对于专业实训有更多更新的体会，也使我们对于在中职营销专业教学有更深入的理解和认识。

1，专业实训的专业特征是确保实训效果的基本要件

这次安排的课程实训，紧紧围绕了专业培养目标，专业实训计划展开，实训过程中都贴近了企业营销实际，实训结果不同程度上体现了企业，学校，专业，学生，多赢的效果，基本完成了实训计划规定的任务，实现了实训目标。

2, 周密翔实的实训计划是完成实训任务的有力保证

在这次实训之前,为制定翔实可行的实训计划,营销专业全体教师都全力合作,既积极努力借助各种社会联系落实可依托的企业,又充分发挥自身专业优势,与企业有关专业人员共同制定出了认识实训和课程实训计划,计划反映了企业目标,体现了专业要求,结合了学生特点,规范了实训过程。

3, 发挥企业的作用是专业实训的必要支撑

由于这次实训得到了惠德隆有限公司,古顺河酒厂的大力支持与帮助,实训计划的针对性,实训过程的专业性,实训教学的现实性,实训结果的客观性都得到完整的展示。

4, 专业实训同样是对学校,专业,教师的客观评价

这次认识实训,课程实训都有效地与企业市场推广,市场开发计划相联系,既是企业需求与学校专业教育的有效对接,也是学校,教师,学生专业教学与实践价值的直接检验,能否在得到企业支持的同时,给予企业以回报,不仅仅要求学生努力,同样离不开教师的认真与专业。

这次实训虽然成效突出,但在实训中也反映出专业教学中亟需重视,解决的问题。

1, 专业建设的基础有待加强

这一问题在历次的专业实践教学中都有所表现,比如专业教师,专业实训指导教师队伍缺乏,专业实训基地不足,新的专业实训基地开发不够,这次实训中这些问题又再次在一定程度上影响到了实训的效果。

2, 教学内容需要调整

教学内容较多地关注了专业中有关是什么，为什么等方面的问题，而真正能触及到怎么办的内容较少，其中最主要的原因在于课程体系的针对性差。

3，学生的专业素养应予提高

专业实训中有大量的工作需要同学们以营销人特有的刻苦认真精神及扎实专业工作技能努力完成，也需要大家相互鼓励与支持共同应对，但有不少同学在这些方面或多或少地有欠缺，有的表现出的是态度中固有的不屑，有的表现出的是在坚持中的韧性不足。

就目前专业教学的现实条件来看，解决好专业实训中反映出的问题，应从以下几个方面着手：

1，加强与实训合作单位的联系，条件成熟时拓展为新的实训基地

这次实训中，同学们的良好表现也得到了企业的充分肯定与广泛认同，这种深化合作的基础，足以引起我们对强化联系的内在动力，应通过组织保障，制度保障等机制，加强与这些企业的联系。

2，发挥实训基地的作用，关注企业经营的现实问题，为专业教学寻找更多的标的

在理论教学，课堂教学中，如果更多地从熟悉的企业，从身边的企业中发现问题的，显然更利于激发学习兴趣，更利于解决专业教学的针对性问题。

3，深化“导师制”的进程，引导同学们认识，树立营销职业人理念和作风

“导师制”的推行确实促进了专业教学质量提升，在今后教学

中更应大力推进。要使同学们及早与专兼职专业教师建立联系，为同学们提供直接有效的辅导和帮助，提高学生专业素养，明确专业发展方向，激发同学们更新理念，夯实基础，锤炼作风的自觉性。

总之，这次营销专业实训同样成效明显，问题突出，为我们今后专业教学，专业建设进一步奠定了基础，明确了方向，我们全体营销专业教师定会从自身努力做起，继续保持和发扬认真，敬业，奉献的专业精神，借助大家的帮助和支持，持续改进专业建设水平，不断提高专业教学质量。