

2023年市场营销专业综合实践报告(实用10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

市场营销专业综合实践报告篇一

- 1、增强实战经验，在实际的买卖活动中学会更多的销售技巧，积累更多的销售经验。
- 2、提高分析市场，挖掘数据的能力；
- 3、学会把握交易洽谈的技巧和实际销售策略；
- 4、做到合理组合营销策略，找到最有效的营销策略。
- 5、培养独立工作的能力，提高学生的综合素质。

(一) 时间安排□20xx年xx月xx日—xx月xx日

(二) 实践教学地点：

1. 商品买卖活动在校内外进行；
2. 市场营销模拟操作在实验室进行。

(三) 实践教学方式：以小组为单位，每6—8人为一组，指定组长一人，按实践教学内容进行。

商品买卖实践活动；或市场营销模拟操作。

通过市场营销学的实习，我学到很多，使我受益匪浅。我进

行的是室外实习，与另一个同学卖的a4纸。在大学a4是经常要用到的，无论是平时的小考，还是课后作业，都要用到。而同学们一般都不会去批发，只是零买，我们抓住了这个商机，进行了实习。我们从超市买了三大盒，每盒500张，20元。拿回宿舍后在晚上进行销售，挨个宿舍推销，一元23张，由于比较便宜，所以很受欢迎。卖完后又进了几次货，全部销售完。虽然最后没挣多少钱，但过程是最重要的。有的同学犹豫，有的同学讲价，期间还遇到竞争对手，这都要要凭借自己的三寸不烂之舌和推销技巧来解决。在销售方面我不敢说有了深刻的理解，但通过学习和时间是我理清了思路，找准了切入市场营销的道路，有入门的趋势，不再在门外徘徊。

市场营销对我来说是既熟悉又陌生的，所谓陌生，是在这之前我从没有从真正意义上去学习和研究过他，对他的认识只停留在表面；所谓熟悉，是市场营销一直陪伴在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店都能遇到他，有时在家里也不可避免的与他接触，市场营销可谓出现在我们生活的各个角落！

随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的企业都知道持续不断的观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误后才可以制定计划。无论做哪种产品的市场营销首先都要了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息，了解这个产品的市场发展起源和现在以及以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。当然，每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者都会认清自己产品消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对公司，那么针对的公司是什么类型，如果针对个人，那么是老年人还是儿童，不同的行业有不同的模式。另外，尊重你的竞争对手也是必要的，很多业务员把其他企业的业务员看成敌人，这种做法是错误的。如果你刚好在客户那边见到其他厂家的推销员，应该礼貌的发

张名片给他，他也会回敬你，说不定你会有意外收获。

做营销要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，要随时留意市场的变化，并推断下一步这个市场的需求，主动提前做好推广计划，要事事争先，这样你才有资格竞争。

市场营销其实也是营销自己，营销自己的理念和人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一次当，但绝不会有第二次，你会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚心也是最基本的人格保证。营销者应该和客户真心交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但人是有生命力的，人可以赋予产品生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，一个微小的动作都可能让你成功或全盘皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获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。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电闪雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。

营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑。微笑的魔力很大，当你见到客户时对他微笑，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，多给自己争取一些机会，勤奋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。

持之以恒对营销者也很重要，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果因为惧怕困难和拒绝而放弃那么就永远不会成功，坚持到底才有见到曙光的那一天。

通过这次实训我们也可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开另一个我们通往成功的大门。实习是一项综合的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用到工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力。从实习中可以看出自己还存在许多问题，包括文化知识的欠缺，学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系等。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要提高自己各方面的能力，尽可能完善自己。

实习是非常重要的第一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，迈好这一步，是步步提升的前提，好的开头才是成功的一半。

市场营销专业综合实践报告篇二

本站发布市场营销实习报告范文4000字，更多市场营销实习报告范文4000字相关信息请访问本站实习报告频道。

ctrl+d收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于2019年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看:本站

通过这次的市场营销实习，我从中学到了很多课本中没有的东西，虽说很累，但是真的很感谢学校能够给学生这样实训的机会，尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。

一、岗位职责

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业[]empire由尤兆坚女士在2019年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列[]empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等[]empire将始终以“低价、时尚与品质同在”的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如cis[]广告创意大赛等等，这些相关的比赛的项目。这是我们公司市场总监的职责，这有可能和其它公司有所不同。

但是，到了实际情况，你处于公司里面的，就需要帮助其它人员，某某人没有上班，你就去接手他/她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而已。

后来，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

二、实习项目

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖

赚取差价是其利润的主要来源，在综合仿真实习平台上，我们十八家生产商面对的只有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得有趣点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如cis比赛，营销创意大赛等等。

三、实习内容

其实基本的流程非常简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就可以将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作内容：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。但是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但后来经过和ceo的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应该要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自己应该学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本内容。

第三周的星期四的上午召开了市场总监论坛会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应该只看到不足的地方而应该看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样子规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗？市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自己的发展计划、分享自己的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，但是仿真模拟实习确实是给了我们学习的方向。

四、存在问题与改进

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不知道中介机构的位置在哪里，现在才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上面有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

在这里我也看到了自己很多的不足，有时候待人处事不是很友善吧，弄得有时候团队不是很和气，但是这些后来都解决了。团队很多事情都可以商量着来。我们公司内的沟通是很必要的。而另一个问题就是我们公司内部会出现有些人很多事情做，每天都在忙，有些人非常闲，整天就坐在那里。这主要是由于职位负责的内容的不平衡性导致。随着公司规模扩大，我的工作量越来越大，每天我都是公司最早上班最晚下班的人，有时候晚上还得加班，有时候还是觉得有点不

开心，但是想到这是我的职责所在就不会再有埋怨。我也明白每一个岗位都有其职责和压力，这一切我都从不适应到适应然后完全接受。其解决的方法，的就是公司有足够的团结就可以解决了。如果公司有足够的团体，各位同学之间互相帮助，那么这些问题根本不显得重要。

其次外部问题，就说这个实训的制度相当的不完善，首先职位就决定了你的工作多与少。其这个生产商的营利方式单式，无趣，没有什么深度的技巧，基本上谁能拿到订单，谁就是胜利者，只要你有足够的订单，那么一切问题都不是问题了。你就可拼命地营利了。让人感觉只一个大富翁的游戏而已罢了，甚至有些浪费青春的感觉。对于这些外部问题，暂时还没有还好可以完善的想法，对于这种仿真实习需要更多共同努力。

这次的仿真模拟实习有弊端也有可取之处，打卡的上班制度和外面公司上班的制度基本上是一样的，这样我觉得可以养成早起步迟到的好习惯，这是可取的。但是我觉得限制和谁做生意这是弊端吧，因为出去之后我们都会找长期合作的伙伴，这样我们对双方的公司比较了解，合作起来可以提高效率。但是被垄断又是不可取的，所以我觉得在这个方面可以改进一下，就是我们生产商可以选择和哪个渠道商做生意，但是贷款的限额要限制。

贷款的事情，我觉得贷款一定要限制的比较严格，因为贷款不还钱的话公司要抵押或者关闭，这样的话制度会比较完善，然后命运罗盘也有一定不足的地方吧，保险在海运中我觉得是一定要买的，因为现实总是会碰到货物损失的问题，货物损失后，我们要向船公司或者保险公司索赔，所以我觉得可以增加船公司和保险公司的成员。审核也要公平公正。

这是我们实习的最后一个年度了，我不敢说我有学到很多的知识，但是我看清楚了很多东西。人性真的不可揣摩，关系真的很重要，不要说什么现实，在这里不一定要有多大的实

力，不过一定要懂得如何做人，要懂得了解每个人的性格特征，有时候别人的缺点一点都不可怕，因为我们可以利用别人的弱点。

五实习期间的感受

我明白了有很多事，都是要先准备着。其实并非我不知道这个星期有些事情会压在同一天。只是当时觉得时间很远着，不要紧张，可是不知不觉着就到了这一天。这时间，我想到了一个词语“计划”。经常在说，“计划赶不上变化”。可是老师们都要求我们注意“计划”。而我的觉悟：计划的确是赶不上变化。计划只一个催化剂的作用。因为有了计划，工作上会变得毫无动力和方向，容易使人堕落起来。使人疲倦，像使人去奔跑一条没有终点的马拉松一样，为何不休息下来，找避风港。过着“等待戈多”式的生活。经过这样的描述，我懂得了计划的重要性了。计划将压在一起的工作，分开一步一个脚印，慢慢地接近终点，用美好的节奏完成这段旅程。如果不是像我这个星期某一个那着，所有东西都压在一起。项目没有做好，甚至追不上，完成不了。

有时会遇到压堆的工作，这就需要同事之间的互相帮助了。因此帮助“公司”其它同学的工作，是非常重要的。各个岗位都有着自己的责任，可能由于学校的这个仿真还没有完善，所以导致职位之间的忙与闲出现明显的不公平，这也是老师们也注意到，有些同学整天闲着，有些同学天天忙到下班。老师也提出了轮岗，其实，只要一间公司有了足够的团结，就没有这样子了。如果团体足够时，同学之间互相帮忙。不过，或者这这也是一个理想主义了。就算现在会出现这样的情况，可是以后出来工作，也不会吧。不过，我觉得，在自己时间允许的情况下，帮助别人。到某天自己处于不繁忙的情况下，或者会有贵人相助。

总的来说我对这次实训还是比较满意的，它使我学到了很多东西，虽说很累，但是真的很感谢学校能够给学生这样实训

的机会，尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。虽然我学的是市场营销专业，但是看到会计每天辛勤的工作，我深刻理解了什么是会计，会计不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释。同时我也认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想像的那么容易，最重要的还是细致严谨。社会是不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学生向工作者转变。

综上所述，我在仿真模拟实习学到的知识和发现自己的不足，这也为我以后在社会上奠定了一定的社会实践基础。最后这次仿真实训让我获益良多。

市场营销专业综合实践报告篇三

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年很有幸被**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**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，我写下了自己的实习总结，希望这篇市场营销专业实习总结可以给其他市场营销专业的实习生提供参考范例。

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**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**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！

市场营销专业综合实践报告篇四

市场营销1102班

孙晨阳

0810110514

涑源县燕源矿物纤维销售有限公司

xx年xx月xx日至xx年xx月xx日共七周。

今年暑假在燕源矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。涑源县燕源矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工100余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。“第二校园”社会实践给我们提供了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自己学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的暑假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应该努力的方向。实践就是让我们更好的看清自己。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时间里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不同的规格，比如5-65、5-70等。不同种产品有细小的差别，用在不同的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不同要求，又有很多不同的规格，规格不同包装自然不一样，通过包装上面的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一起外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自己的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自己的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前知道，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自己的老客户。但是，每个公司的策略不同，所产生的结果也不同，这个公司的业务员更看重自己所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下面的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户可以很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较轻松的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力和。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不同的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮助。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的情况下，多参加企业社会活动，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实践给我的最大的收获。

“第二校园”暑期实习，让我们能够真正的走到企业中去，让我们从想象走到现实，真切的体会工作的繁重和复杂，也让我们重新认知了价值观和努力的方向，这次实习给我的体会很大。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自己的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自己的方法解决问题，是我们从

实践中的到的能力，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓“读万卷书，行万里路”，能够得到不同的知识，相互补充，达到完整。做销售更是这样。销售中的变数特别大，所以要有灵活的头脑，和理智的分析，在真正的工作中应变自如。在学校的学习中，要多多参加这样的活动，逐渐走出校门，在实践中看到自己的不足，在实践中锻炼自己的能力。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自己的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活可以如何红红火火，自己的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不知道世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原来是这样的，社会原来是这样的，世界原来并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自己，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

第三，经历就是一种财富。想起这句话，人们越来越看重幸福感，谈论幸福也很多，我一直认为幸福是一个过程，不是结果。勇敢的往前走，不忘欣赏道旁的风景。我们看到的，我们听到的，我们体会到的，我们回忆的，都是我们的财富——人生财富。人生要活的精彩，公司里面的工作氛围很好，我感觉人们的工作态度都很热情，工作也不忘快乐。我们的生活应该是这样。痛苦一分钟，就失去六十秒的幸福。以后，我们的工作也应该有快乐，不需要太繁忙，不需要太过紧张，不需要一直向前奔跑，我们不忘向前走，然后欣赏道旁的风景。和办公室的同事们交谈，这是他们告诉我的。我们的幸福掌握在我们手中，我们想要什么样的幸福，就应

该想方设法去追求这样的幸福。

最后，在合适的年龄做合适的事情。我师父告诉我的，也像毕淑敏说过的话，人生在二十岁的时候就要体会二十岁的时光，四十岁就四十岁的事情，等到八十岁了也不会羡慕年轻的你们，因为曾经我也年轻过。我们现在是二十多岁的青年人，就应该给自己一个清晰的定位，尽管我们走进了企业，我们挣钱了，但是我们还是要走进校园来完成接下来的学业，要认认真真的学习知识，努力实践，不要为了钱而活，事情做好了，自然有回报。为钱太累，青年人有无限的热情和闯劲，但是要在合适的年龄做合适的事情。大学很短暂，转瞬即逝，我们的大学只有一次，好好享受这样的大学时光，等我们走出校园了，在社会上开始经历真正的社会人的生活，又是不一样的风景和感悟。

这次的实习，我很感谢我身边的人，他们让我不仅仅实践，不仅仅学习，让我重新认识我们的生活，我的方向。这次实习有好多意外的收获，我以后找机会还会参加这样的实践活动。

市场营销专业综合实践报告篇五

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

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。

实习单位简介
我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

该企业的微观环境分析
微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习，利用假期时间走进社会实习，锻炼、

提高自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。假期社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。

市场营销专业综合实践报告篇六

班级：应用营销20xx—2班

学号□XXXXXXXXX

姓名：肖雄

指导老师：李老师，聂老师，黄老师等

实习地点：桂林漓泉啤酒厂、桂林橡胶机械厂

桂林微笑堂商厦、桂林沃尔玛超市等

实习时间□20xx年6月28日20xx年7月2日

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节。通过本次实习能进

一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自己去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

（一）燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司于xx年7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至20xx年7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

在公司接待员的带领下，我们按接待厅 展示厅 生产部总控室 糖化车间 发酵车间 灌装车间 返回接待厅的路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着以情

做人，以诚做事，以信经商12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为桂林市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业；品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证；成为桂林市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业；连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32□20xx亿元。

我们随着接待员逛了四个展区，通过展区内陈列的物品，雕塑，字画等，我们大致了解了漓泉啤酒厂的相关结构，生产规模，营销情况等知识，还知道了啤酒的一些酿造工艺，比如纯生啤酒采用特殊的酿造工艺，严格控制微生物指标，使用包括0.45微米微孔过滤的三级过滤，不进行热杀菌让啤酒保持较高的生物、非生物、风味稳定性。这种啤酒非常新鲜、可口，保质期达半年以上。干啤酒的发酵度高，含糖低，二氧化碳含量高。故具有口味干爽的特点。由于糖的含量低，属于低热量啤酒。还了解了公司的企业文化，燕京漓泉除了以以情做人，以诚做事，以信经商为经营理念，以以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民为质量宗旨外，还以尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的'创业精神，敢打敢拼的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为

企业分忧的主人翁精神为公司的精神。以让交付给顾客的产品100%合格 为公司的质量方针。

市场营销专业综合实践报告篇七

2. 在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心，不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。

x年至x年间，我在xxxx公司本部实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、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。

在日趋激烈的市场竞争中，公司坚持“以创新引导需求，以速度领先市场，以质量赢取信任，以成本推动发展”的经营理念。围绕科研创新能力、一体化的制造能力、成本控制能力和全球市场销售能力等四大核心竞争力，经过长久不懈的努力，使得公司在世界范围有着广大的市场。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，让我对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。

在实习过程中，通过自己的虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、等工作，使得自己具有了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力。只要是公司下达的任务，都会去尽自己最大的努力在规定的时间内完成工作，决不因为一些个人的原因而影响公司的计划于利益。同时也通过对企业提出的一些合理化建议，和一些实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带我们，指导我们的日常实习。这样我们一开始就不会那么的盲目了。我们在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们像单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和市场调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，也学习了国际大公司完善的管理体制，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习。

重要的是我在实际的建立客户和跟踪客户的过程中学到了许多，如何抓住第一次见面的第一印象，这是最重要的。没有自信我们也就不会相信别人会接受自己，如果别人不会接受我们自己，那要他们来接受我们的产品就更加困难了。如何作好自己的形象，自信自如要体现自己的身份，他们都是具有身份的人，也喜欢和有身份的人打交道。这都是在学校里不能学到和体会到的。

通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个销售团队是否优秀，首先要看它对销售的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点。

市场营销专业综合实践报告篇八

本次实习是我们学完了公共基础课和部分专业基础课之后对企业的生产过程进行全面的认识，培养我们对企业的感性认识，是一种密切联系实际、增强我们感性认识的教学活动，是大学教育过程中不可缺少的一个环节。通过本次实习能进一步巩固我们所学的专业理论知识，使抽象的书本知识变为生动的具体的、更为系统的知识，让我们掌握市场营销的一些基本技能，进一步培养学生分析与解决实际问题的能力。

本次实习从6月28日至7月2日，共五天。6月28日星期一早上，

我们召开实习动员大会，指导老师向我们说明此次实习的过程安排及实习中要注意的相关问题，下午两点，我们正式出发去参观桂林漓泉啤酒厂。6月29日，老师不做统一的安排，由学生自己去参观各大商场，因此，我和几个同学去参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。6月30日早上八点，在指导老师的带领下，我们统一参观了桂林橡胶机械厂。当天下午，我又和几个同学去参观了桂林沃尔玛超市及南城百货。7月1日至7月2日，在学校整理实习过程中所记的笔记，撰写及提交实习报告。

燕京啤酒股份有限公司

6月28日，我们实习的第一站是桂林漓泉啤酒厂。进公司大门时，看到公司名称写着“燕京啤酒股份有限公司”，自己有点摸不着头脑，一打听才知道，漓泉啤酒早于8年前加盟燕京集团。燕京啤酒股份有限公司于xx年7月18日揭牌成立，是北京燕京啤酒集团公司外埠企业之一，其前身桂林漓泉股份有限公司于1985年筹建，1987年正式投产。历经九次改扩建，截至20xx年7月，燕京漓泉公司桂林本部年产能达80万吨/年，加上控股的燕京玉林公司40万吨/年的生产能力，合并后公司在广西区内整体产能已达到120万吨/年。

在公司接待员的带领下，我们按“接待厅 — 展示厅 — 生产部总控室 — 糖化车间 — 发酵车间 — 灌装车间 — 返回接待厅”的路线参观整个公司。首先，在公司的广场，我们看到展厅大楼上挂着大大的燕京啤酒的标识，在大楼一侧的外墙，写着“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”30个大字的公司质量宗旨。在另一栋楼上，又横挂着“以情做人，以诚做事，以信经商”12个大字的公司的经营理念。随后，我们随接待员走进公司的展厅，听着接待员介绍公司的相关情况。

加盟燕京后的八年时间里，公司领导班子团结带领全体员工，秉承“以情做人，以诚做事，以信经商”的经营理念，

以“六个创新、四个做强”为指导思想，努力拓宽经营思路，积极寻求管理创新，燕京漓泉成为燕京啤酒集团下属外埠公司的标杆企业。同时，公司坚持采用“燕京+漓泉”的双品牌运作模式，战术与战略相结合，依托最现代化的生产设备和先进工艺，采用优质原料，酿造出了新鲜优质的全生态啤酒。目前，已形成以高档类纯生、冰豹、小支产品以及中档类冰爽、精品双滤爽等系列产品为塔顶，大众类10度清爽、8度双滤爽等普通啤酒为塔身，专供农村市场消费的劲爽产品为塔底的金字塔型产品结构，产品广西市场占有率高达85%，成为国内继燕京之后，第二个在省级市场占有率如此之高的啤酒品牌。八年间，公司取得了良好的经济效益和社会效益，连续七年成为桂林市纳税首户，跻身广西纳税五强，全国啤酒行业纳税六强，广西十佳、广西优秀诚信企业，中国啤酒行业杰出企业；品牌荣获广西著名商标、广西名牌、中国驰名商标等荣誉称号，32个产品获得绿色食品认证；成为桂林市首家国家级工业旅游示范点及全国五一劳动奖状企业；连续多年总资产贡献、流动资金及存货周转率、净资产收益率刷新行业新纪录，多项技术能耗指标创国内同行业新低，品牌价值跃升至32.09亿元。

我们随着接待员逛了四个展区，通过展区内陈列的物品，雕塑，字画等，我们大致了解了漓泉啤酒厂的相关结构，生产规模，营销情况等知识，还知道了啤酒的一些酿造工艺，比如纯生啤酒采用特殊的酿造工艺，严格控制微生物指标，使用包括0.45微米微孔过滤的三级过滤，不进行热杀菌让啤酒保持较高的生物、非生物、风味稳定性。这种啤酒非常新鲜、可口，保质期达半年以上。干啤酒的发酵度高，含糖低，二氧化碳含量高。故具有口味干爽的特点。由于糖的含量低，属于低热量啤酒。还了解了公司的企业文化，燕京漓泉除了以“以情做人，以诚做事，以信经商”为经营理念，以“以全优的质量取信于民，以独特的风味取悦于民，以诚挚的态度服务于民”为质量宗旨外，还以“尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打敢拼的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神”为公司的精神。以“让交

付给顾客的产品100%合格” 为公司的质量方针。

通过参观漓泉啤酒，经过接待员的介绍以及我们同学的讨论互动，我们还学习到了一些平时不知道的饮酒常识以及啤酒的一些其他日常妙用等。

微笑堂商厦、王城商厦

6月29日，老师没有统一安排实习参观，由学生自行参观各大商场，因此，我与几个同学参观了桂林微笑堂商厦和王城商厦。通过实地参观调查，访问相关人员使我对各商厦有了一些了解，桂林微笑堂商厦是由桂林市商业总公司与日本国熊本微笑堂各出资50%合资兴建。于1997年6月15日正式开业，总建筑面积5万平方米，营业面积3万平方米，由地下一层至地上八层，经营品种近5万种，包括食品、服装、鞋帽、化妆首饰、文体器材、搪瓷、日用百货、家用电器等。其中，独具特色的地下生鲜食品超市深受广大市民的喜爱。同时，作为综合性的商业大厦，商厦的六楼还设有游戏机城和饮食服务，同样得到广大顾客的青睐。桂林微笑堂商厦就建筑规模、经营方式、商品种类、管理方式等方面，目前在广西来说都处在领先的位置，已逐步树立起了良好的企业形象。在桂林市的商业零售业中占据了较大的市场份额。桂林微笑堂商厦一直坚持“顾客满意就是我们的工作”的经营口号，一切站在顾客的立场为顾客着想，力求以一流的商品、一流的服务、一流的管理、一流的效率迎接每一位光临的顾客。

下午，我们又逛了桂林王城商厦，简单的转了四个楼层，王城的楼层分布大概是这样的：地下是儿童世界经营童装童鞋、各式雨具、玩具、名牌服装折扣、婴幼儿用品等。地下超市经营食品、烟酒、搪瓷五金、小家电、针织内衣、床上用品等。地上一楼经营钟首日化、照像器材、数码产品、保健药品、珠宝首饰、男女皮鞋、皮箱包皮具、精品折扣等。二楼经营女装、精品毛衣、彩棉、羽绒服、牛仔系列等。三楼经营男装、衬衫西裤、运动休闲等。

市场营销专业综合实践报告篇九

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，把理论付诸于实习，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xx年11月16日走进了xxxx有限公司xx分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员□xxxx保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于19xx年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于xx□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。

xx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。后者虽符合企业的意愿却忽视员工多元化的需求，员工很少有机会参与福利计划的制订，无法表达真实需求，而这都是今后企业需要改进的。

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。

市场营销专业综合实践报告篇十

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。

市场营销毕业的实习总结8

实习给了我深的体会，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：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，要研究营销人才的内涵，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。