

市场营销总结报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

市场营销总结报告篇一

实习是一种实践。是理论联系实际,应用和巩固所学专业的一项重要环节,是培养我能力和技能的一个重要手段。

通过实习,我们可以更广泛的直接接触社会,了解社会,加深对社会的认识,增强对社会的适应性,将自己融入到社会中去,培养自己的实践能力,缩短我们从一名大学生到一名合格的工作人员之间的思想与业务距离,为我们毕业后社会角色的转变打下基础。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。

二、实习的目的

实习对于我们来书是非常重要的,可以说没有实习,就没有完整的教育。实习教育教学的成功与否,关系到学生的就业前途,也间接地影响到现代化建设。

实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径,是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过实习,使学生学习和了解产品从原

材料到成品再到销售的全过程以及生产组织管理等知识，培养学生树立理论联系实际的工作作风，以及生产现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力，为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过实习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，实习是课堂教学的补充，实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

三、实习单位及岗位

__房地产开发有限公司是一家门类齐全，管理经验成熟，经济实力雄厚的综合性房地产开发企业。进入公司以来我主要担任策划营销部担任房地产销售顾问一职，我的主要工作职责为：

- 1、服从销售部整体工作安排，接受专案组人员编排决定。
- 2、遵守各项操作流程，以规范行为完成集中引导，促进成交。销售顾问在现场应严格按照既定的现场操作流程开展工作，有条理有秩序地进行从楼盘介绍到订购成交的各个环节。
- 3、客户跟踪服务，销售顾问应对累积潜在客户进行随时跟踪回访，并正确详细记录于客户接洽表内，以主动出击的精神，争取有效客户，促进销售。

4、销售顾问的一切销售行为均须符合公司总的业务指令精神，并接受现场销售主管的指示监督，安排与调配。

四、实习内容

进入__房地产开发公司以来，适逢公司正在开发的兰州市某某商品住宅一体小区进入营销阶段，对此经过大家的努力制定了一年详细的营销方案和计划安排。

一)、市场定位

根据前期市场分析，确定项目的整体市场定位，并确定目标客户群定位，进行目标客户群体分析，在市场定位和房地产营销策划总体思路下，提出产品规划设计基本要求，协助确定符合市场需求和投资回报的产品设计方案，产品规划、设计理念。具体内容包括：项目总体市场定位；目标人群定位；项目开发总体规划建议；组团规划建议；交通道路规划建议；户型设计建议；整体风格建议；外立面设计建议；园林景观规划建议；社区配套设施；会所建议；楼宇配套建议；建议装修标准建议；装饰材料建议；物业管理建议。

二)、市场推广策划

根据市场竞争环境分析和项目自身优劣势分析，针对目标市场需求，制定有效的市场推广计划，为产品上市销售做好准备。内容包括市场推广主题策略，营销策略，销售策略，市场推广工具设计(vi设计及宣传品、销售工具设计)，广告设计创作，媒体投放，公关活动策划等。

三)、项目销售策划(项目销售阶段)

此阶段主要是帮助发展商制定销售计划，协助展开促销工作，做好销售现场管理顾问，帮助发展商实现预定销售时间计划和收入计划。

五、实习总结及体会

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在向一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要树立好公司的形象，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

在与每一个客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

近年来也是我国房地产市场有史以来很不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，而我坚信逆

境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为__房地产开发有限公司的一名销售人员。同时也感谢团队在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司和团队对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

市场营销总结报告篇二

8月21~26日。六天的志愿者服务结束了。在这短短的六天里，我们始终在用我们不减的热情打动着过路的人们。也是在这短短的六天里，我们学会了如何与不同的人相处、沟通，并且领悟到了对于不同的事情要用不同的方法应对。

这六天，我们的任务是要为20xx年的北京奥运会做准备，为8月4日到26日的“好运北京”国际体育邀请赛做好宣传和服务。而我们的服务任务有三项——信息咨询、应急服务、语言翻译。对于我们这个小组来说，我们的主要服务项目是信息咨询和应急服务。而每天，我们都会为过路的人指路，为他们提供一些用具和药品，给他们发放奥运的宣传资料，并且还要帮助有困难的人，帮他们排忧解难。

记得有一天上午，我们看见了一个人，他正在把小广告一张一张地往墙上、栏杆上和站牌上贴。我们过去制止他，给他讲道理，他不仅不听，还反过来骂我们多管闲事。转身将小广告贴在很高的我们摸不着的地方之后，又大摇大摆地走了。我们很气愤，但是又没办法，只能沿着大街将他贴过的小广告再一张一张地撕下来。看到原本贴满小广告的杆子、站牌和墙上变干净了，我们心里也有很大的成就感。作为一名城市志愿者，我想，我们的使命不是单一的，不仅要宣传奥运，更要用自己的实际行动将北京变得更加美丽。

我们强烈谴责这种不道德的行为。这种行为不但给他人带来了许多麻烦，更为我们的北京抹黑。看到一张张小广告被凌乱地贴得到处都是，相信每一个人的心里都会觉得很不舒服。所以，如果看到有人在散发或者粘贴小广告，我们一定要制止他们。

也是在同一天中午，来了很多问路的国际友人。虽然我们能够做到热情积极地接待他们，但是，由于我们英语水平有限，并没能帮上忙、为他们提供很好的信息服务。为此，我们大家都感到非常遗憾。于此同时，我们也深刻的体会到了：作为一个当代的新青年，作为一个服务奥运、宣传奥运的志愿者，学好外语对我们来说是多么的重要。因此，我们一定要掌握好一定的外语技能。

在服务期间，每一组都要有一次特色服务。我们特色服务的内容是：“讲文明，树新风，争做文明观众”文明礼仪宣传，群众签字。虽然特色服务的时候正赶上周末，但是这里过路的人并不多，所以我们不能等待路人前来签字。于是，一旦有人从站点前路过，我们就用礼貌的语言邀请他们在横幅上签字。签完字之后，我们又给他们发放了我们事先准备好的小礼品。他们高兴，我们也很高兴，大家都在笑声中度过了愉快的’一天，我们的条幅也被签满了过路人的名字。前几组的特色服务虽然也是选择举办群众签字活动，但是都没签多少名字，横幅上还是空空如也。而我们看到自己这组的成果，心里真是高兴极了。

在我们特色服务期间，来签名的有北京人、外地人，有老人、年轻人，还有爸爸妈妈带着孩子一起来的。这让我们很感动，因为通过这个活动，我们知道了在这个社会里，还有很多积极、有爱心的人。在国家需要的时候，他们并没有只考虑到自己的得失，而是毫不犹豫的积极地投身于这项事业中去。很多人都主动来我们这里询问如何报名志愿者、奥运期间应如何服务群众等问题。我们认为，这些人都是热爱祖国的好公民，应该受到大家的赞扬。

另外，我们也有一次惊险的经历。由于每天都有免费的宣传材料要发放到过路人的手中，所以我们几个人用黑色的水彩笔做了“欢迎免费领取奥运宣传资料”的标志，以便路人能够更方便地领取宣传品。

就在25号下午我们快要收摊的时候，有几个衣着不整的人过来了，他们上来就用特别冲的语气管我们要宣传材料，我们给了他们几本宣传材料和报纸，但是他们还不知足，又盯上了我们放在台子上的供人们查阅路线的“北京电信黄页”，我们对他们解释说：“这不是发放的资料，是供过路人查阅路线用的。您要是想查路线，可以在我们这里查，但是不可以拿走。”可是他们却不理会我们，竟过来跟我们抢。因为当时我们组的两个男生不在场，只剩下我们几个女生，所以我们没能抢过他们。令我们没想到的是，他们拿走了“黄页”之后还不知足，居然进到了我们的岗亭里找东西。找了半天，看见了我们的便民伞，上去就要拿，但是被我们及时地拦住了。之后他们又往我们书包的方向看，幸亏我们极力保护，要不然恐怕连我们的书包他们都不会放过。说实在的，这次我们真的是被吓到了。

但是不管怎么样，从这次经历中，我们知道了社会里不光有很多好人，还有很多蛮横不讲理的人。从此，我们也反省出了：在遇到危险时，我们应该用一些适当的方法来保护好自己，而不是光有勇而没有谋的面对那些比自己强大的势力。

在六天的志愿服务中，身为小组长的我从中领悟到了很多管理方法，也得到了很好的锻炼。

我们组一共有五个人，其中免不了有家近的和家远的。我们每天的服务都是在大太阳底下呆一整天，说实话真的很累。而我，就要充分的替大家考虑。家远的同学每天可以早点走，以避开下班高峰。家离的得比较近的同学，每天可以早点来晚点走，以保证在规定的时间内使岗亭内有人值勤。所以，既然我是这个小组的组长，就要以身作则。每天八点多就要

到岗，下午五点做完扫尾工作之后再走。

另外，我们的站点被设在地上停车场中，再加上每天都是晴天，地表温度几乎每天都是在40多度。为了避免组员们中暑，我们分成两批，轮流去室内休息。这样既不影响执勤，又可以让组员们得到充分又舒适的休息，保证能够更好地为群众服务。

在工作过程中，我还要起好带头作用。积极的去做每一项工作，在同学们觉得自己坚持不住的时候，我应该为他们加油鼓劲，带动他们的干劲，激发他们的活力。

经过我们共同的努力，我们每天都能发出去上百份宣传资料，为几十位路人做信息咨询服务。六天里，我们不仅把三大箱材料都发完了，还发出了之前那三组没有发出去的那几百份材料。对此，我很为我们组自豪，也为我们的组员而感到骄傲。

待到明年，奥运会就要正式举行了。希望到那时候，我们还能够加入到志愿者的行列中，奉献出我们最大的力量。为奥运增添一抹光彩，也为我们的人生增加一个闪光点。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

市场营销总结报告篇三

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然从事市场营销教学的基础理论知识已经两年多了，但是还不太了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过这次在河南科技学院学习和企业实践过程中对各企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

二、实习时间和过程

本次实习的时间是：2__年11月25日到2__年12月20日。本次实习的过程是这样的：2__年11月25日，学校组织我们到金堆城洛阳节能玻璃有限公司进行了参观和学习。2__年12月5日，学校组织我们到新乡市儿童用品批发中心进行了实地考察。2__年12月6日，学校组织我们去漯河双汇集团公司进行了参观和学习讨论。

三、实习内容

通过本次的实习，我了解批发市场的系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了玻璃的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

四、实习体会

1. 我学习到了市场营销的具体主要观念是什么？它包括以产定销，以销定产，以需定产等等几种营销观念，并通过具体的实际操作和案例分析让我对这些市场营销观念有了较为全面的理解和认识。

2. 企业市场营销环境主要包括哪些内容，还全面理解了企业的竞争者。

3. 能够分析消费者市场与生产资料市场的需求特征，并且理解其对企业营销的指导意义。4. 如何选择企业的目标市场战略和怎么样去进行市场定位等等方面。在本节的学习中我们小组完成了诺基亚产品对大学生确定目标市场和市场定位的策略建议书。

一： 产品策略。

通过对本次的实训，我深刻熟悉了产品的整体概念，产品的市场生命周期，产品组合，新产品开发，品牌与包装等策略的原理与应用。

1. 作为企业，我们应该知道如何理解企业销售给消费者的产品整体概念。

2. 区别产品组合长度，广度，深度以及相关度，怎样使企业的产品组合处于最佳状态。

3. 理解到产品市场生命周期包括成长期，成熟期和衰退期，并知道在产品处于何种状态企业应采取怎么的营销策略。

4. 产品包装的3个层次和常见的包装策略有哪些。

5. 产品品牌与包装的作用和如何确定企业的品牌战略。等方面知识的学习。

二： 制定产品的价格策略

学习让我熟悉了影响企业定价的主要因素，掌握基本的定价方法，学习应用定价的技巧变价的策略。我们小组是以诺基亚产品怎么立足大学生市场的策划，通过对学生市场的调查

分析，价格策略中我们小组进行了积极的讨论，并制订了跟现实有效的价格策略和变价方案。在进行制定产品价格策略的同时我学习到了，影响企业价格制定的主要因素有哪些方面等等知识的认识。

三：制定产品的分销渠道策略。

通过本次的实训中的学习我熟悉了中小企业是如何选择分销渠道模式的，了解了企业现有渠道运行的状况及其存在的问题和企业应任何化解渠道矛盾和冲突。

重要方面：1. 什么是分销渠道并认识了分销渠道的哪些类型及企业应该怎么样选择适合其发展的分销渠道。2. 中间商的概念及其类型和、企业应该怎样选择和利用中间商。

四：制定产品的促销策略

通过对理论知识的实训，我对市场营销的结构有了较全面的认识和理解。因而在促销策略我做的是比较满意的。具体有：学习促销组合的策划，掌握人员推销的技术要领，学会对促销过程进行控制等等。经过对本节的知识构造的学习，让我在市场营销这课程中有了更为深刻的认识同时也增加了我对本学科知识教学的乐趣。

这次的实习虽然时间不长，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

五、熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了几家企业的主任，厂长的课之后，我发现他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任

和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

六、质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到金堆城有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。金堆城有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

实训过程中让我感觉学习知识的速度非常的快，并且很有效用，我认为学校对有些课程开展实训教学是十分有必要的。这也是学校对素质教育的一大进步和措施，对学生的实践能力有很大的促进作用。当然。在实训过程中我也遇到了很多的困难和挫折，但是实训是团队的形式组成的，遇到了困难小组成员一起共度难关想办法，因而我感觉实训是学习知识最直接有效的教学方法。这也让我认识到了在遇到不懂的地方时应该多动手动脑去实践。无论怎么讲本次实训的收获是

很大的，我想我对市场营销知识是有了突飞猛进的提高。同时也激励了我校市场营销课程的积极性！

市场营销总结报告篇四

姓名：

学号：1251__142

实践地点：甘肃省庆城县东方百佳超市

实践时间：__年1月6日至__年1月30日共25天

一、实践背景

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

二、实践目的及意义

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，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。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的

负担;而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市,还学到了很多课本之外的很多东西,真的令我受益匪浅。

一般来说,大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距,学校主要专注于培养大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、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校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。通过实实践,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。

三、实践内容

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品,学习超市的经营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解与其它超市的对比,突出该超市产品的优点和超市的良好信誉,积极开拓消费源,向顾客推销各种优质奶制品,完成超市分配的任务。

四、实践经历

今年寒假从学校回来后,我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己,同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过,有一定的经验教训,尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工,在那里确实让我学到了好多的东西,更加懂得了在工作上的

坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

由于我的坚持不懈，我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品；我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互

相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的,但却很充实。而且,我明显调查出众多奶制品中伊利,蒙牛的价格差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

五、实践体会

第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝的服务态度是必须的,要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们要想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量,语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的,不能让他来受气,要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心,能让顾客倍感温馨,下次顾客真的会再次光临,这样做能留得住客,而且顾客也会产生

广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。

第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

第三、提高经营管理水平

经营者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

六、总结销售技巧：

第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

第二点：沟通

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”。

第三点：热情与耐心

热情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是否可以坚持下去，靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

第四点：主动

当我们用该的主动去请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交流机会也增多了，而正因为这样，我在工作中也逐渐变得勇敢，虽然开始也会有所顾忌，怕主动请缨会招来不必要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告诉我应该对自己有信心，应该有勇气去尝试，即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己去争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

总而言之，这次的社会实践让我过得很充实，收获很大，也让我认清了如今大学生就业也很困难，尤其是在校大学生更是难上

加难,这就激励我要更加充实自己,锻炼自己好适应社会的需求,真真正正的成为人才,也学到了一些销售技巧,感悟到了与人交流的艺术,提升了我的综合素质.这段经历无论是在今后的学习上,还是在公司任职,更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。

市场营销总结报告篇五

一个班主任是一个责任心强的人,但未必是一个好班主任。有效地进行班级建设和管理,一支水平高、能力强、素质过硬的班干部队伍是必不可少的。因此班级干部的选举上应坚持三个原则:一是文化成绩必须要好;二是坚持“民主和集中相统一”的原则;三是班干部必须要以身作则。

文化成绩必须要好。班干部每学年改选一次,在过去的两个学期必须没有补考记录,并获得过奖学金的同学才有资格参加选举。成绩优良的班干部队伍,可以有效地带动全体学生重视基础课、专业课的学习,促进学习的积极性和对专业的热爱,降低不及格率,保证每名学生的正常毕业。

班干部选举上坚持“民主和集中相统一”的原则,即尊重学生的民主权利,在全体学生投票选举的基础上确定班干部人选,再由班主任实施集中原则,对入选学生任命具体职务。班长和团支书的表现班级管理中起着决定性的影响,是有效的连接班级和班主任的纽带,因此,每一届的班长和团支书必须能经得起班主任的各项、各次考核。

班干部必须要以身作则。在培养班干部的过程中,着重强调班干部的带头作用,要求每个人能以身作则。根据班级需要,实施班干部例会,对班干部要高标准、严要求,提高班干部工作能力。不定时召开班干部会议,对班干部的工作进行总结和指导。班干部中只要有投机、违反纪律的现象,立刻免职,进行班委重组。

为保证管理工作的稳定,班委重组时不再吸纳新成员,在原有的干部上进行兼职,确保班干部队伍的精良、高效。

二、不同年级采用不同的方法是管好市场营销专业学生的不变法则

市场营销专业的学生和其他专业的学生相比,更加活跃、难以约束,难于管理,不能一成不变地采用一种管理模式,而要根据不同的年级,适当改变管理方法。

新生入校阶段,主要严格纪律,重在引导。刚入校对大学生生活的一切都很陌生,生活方向不是很明确,这个时期要发挥班主任的正确引导作用,让学生明确学习的目的、明白学习时间的紧迫性和学习任务的艰巨性。要引导学生适应大学的学习和生活环境,遵守学校的各项纪律,将学生关注的重点定位于基本能力和专业能力的培养上,也就是学习好专业技术知识。

这个时期是班级形成严格的纪律和良好的精神风貌的关键时期。

大二阶段,主要培养自理、自立的能力。面对着思想各异、性格不同的学生,如果无法建立他们自己的自理、自立能力,班主任的工作就会多之又多,疲于奔命。认识到这一点以后,根据不同的学生分别进行不间断的谈话,使得每个人都能够思考并定位好自己未来的发展方向并为之奋斗,教育学生要做一个正直、善良的人,对社会有用的人。例如:组织学生到聋哑学校或者敬老院进行慰问,培养学生的爱心。要有强烈的社会责任感,要有积极向上的团队合作精神,丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理,形成一种积极向上的班级风气。

大三阶段,主要拓展实践能力空间。市场营销专业学生走入社会,需要较强的沟通协调能力和人际关系处理能力,这个学年,让学生有目的、有意识地开展和参加一些专业性的社会实践活动。如:为保险公司做电话调查、为房产公司做营销策划,

等等,以各种形式的兼职方式将理论与实际相联系。可以适当放松请假制度,为学生提供更多的校外接触社会的机会。

大四阶段,主要做好择业前的准备。学生在有了一定社会经验的基础上,基本能够给自己毕业后的职业进行定位。班主任在此期间的工作是关注学生的情绪,并为学生的就业提供各种意见和帮助,寻找到适合自己的满意的工作岗位。

三、处理好师生关系和师生距离是严肃班级纪律的关键

孔子说过,亲其师,信其道。班主任在与学生交往的过程中,时刻以“教育者”自居,以居高临下的姿态出现,在学生面前摆出盛气凌人的架势,学生必然敬而远之;如果班主任随和、平易近人,以朋友的姿态与学生们交往、谈心、交心,说说自己的兴趣爱好、家庭情况、读书求学经历等等,学生就会视班主任为知心朋友,乐于接近,乐于交谈,并愿意服从。但是,师生之间的交往与一般的人与人之间的交往一样,过多、过密、过近也是不行的,相互间应留有一定的余地,即心理距离[2]。市场营销专业的学生接触社会的经历相对较多,各方面相对较成熟,师生关系的处理更要拿捏得当,要保持教师该有的威严和信誉。师生的身份毕竟不同,不能因为过分的亲密而混淆,以致丧失威信。在特定的时间(如上课)、特定的地点(如教室、办公室等)和特定的活动环境中,师生身份需要严格界定,班主任的言谈举止和行为处事要有教师风范和教师威严。亦师亦友,这是班主任与学生相处的双重身份,也是正确把握师生之间心理距离的关键。

四、以*精神为指导营造市场营销专业独有的特色

身处*故乡,恩来精神深入人心。在平时的思想教育中,应让学生树立个人理想,培养脚踏实地做事的行事风格。鼓励学生在学校组织的各项活动中,能够积极主动地参加,并力争做到。能使全班同学坚持一个共同的信念:做的自己,做的业务,创的集体。在社会实践中能创出自己专业特色,并产生一定的社会

影响和社会效应。