

2023年新媒体推广实训心得 新媒体营销实训的心得体会(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

新媒体推广实训心得篇一

为期两个星期的销售实训结束了，我在这两个星期的实训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这两个星期的实训做一个工作小结。但接到企业实训的消息时候，第一感觉是让人兴奋的，因为对于一个在校学生来说，第一次以班级为单位进入的企业参加真真正正的工作实训，真正接触社会上的工作，真正与客户打交道，实属不容易，机会难得。

为了能够更好地适应外面、社会上的工作，在出去实训的时候，在学校参加了一个简短的培训，虽然这个简短的培训没有涉及多少工作技巧，工作要求，但是却培养了我们的团队协作能力，这次的培训让我们迅速组建成一个个小组，体现出了我们小组里的空前团结、班级同学们的反应能力和应急能力。

仅用一个晚上和一个上午的时间，我们在老师和企业的负责人的指导和安排下，我们就迅速做好了分组、各个卖场的人员安排和进入卖场工作的前期工作。接下来的就是正式进入到工作岗位，开始为期两个星期的实训主要部分工作。

经安排，我被分配到__大学附近的__卖点。在这里我们将进行为期七天的工作，我们的工作是为了保证__公司这次的购

机签售活动能够圆满成功，我们负责协助__卖场帮助__附近的居民了解这次的活动，并且引领他们到__专卖店购机，参加这次活动。

在这次工作中，我们的具体工作就是到__专卖店附近发传单、贴海报、设咨询台为客户讲解和拦截客户。

在这几天的工作中，让我知道了实际的工作中和在学校学习的理论知识有如此大的差距，很多理论知识只是一个基础，现实的行动中需要的理论知识却很少。在现实的工作中，除了理论知识，更多的是需要实践能力和技巧，如：如何讲解，用怎么样的词语、语气和顾客讲解、沟通；怎么样去一边发传单一边讲解，如何对待路人的眼神和语言等。

在这个实训过程中我学会了如何和顾客接触、如何去了解顾客的需求，如何把这次活动的目的传达给消费者以及适应社会的一些能力，对这次的活动流程有了一个比较详细的了解，对现实的社会有更近一步的了解。当然，这次实训也让自己对学到的理论知识有了一个时间认证，不再是以前盲目的以为跟着理论走，死记硬背，懂得如何运用理论结合实际，理论和实际相结合。

这次的实训，让我对自己本专业有更进一步的了解，为自己以后真正参加工作做好准备，能够指导自己接下来的学习和生活，让自己不再盲目地学习和探索。

会展营销心得体会

新媒体推广实训心得篇二

随着新媒体的广泛应用和影响力的不断扩大，新媒体营销已经成为各行业必不可少的一项推广和营销手段。在学习营销相关知识的同时，新媒体营销的实训也成为了帮助我们实践和掌握实际营销技巧的重要途径。在这次的实训过程中，我

从理论到实践不断学习和探索，获得了各方面的收获和体会。

第二段：理论学习

在新媒体营销的实训过程中，理论学习是重点和前提。我们系统地学习了营销理念、营销环境、媒体环境等相关知识，理解和掌握了不同营销渠道的特点和应用场景。通过反复学习和思考，我逐渐明确了营销就是在市场环境下通过营销策略把产品或服务推销给目标客户的过程，这个过程中，渠道、内容、时间、人群等因素都是重点。同时，我认识到在新媒体时代，传统营销思维已经不能适应当下的市场环境，新媒体营销要求我们运用各种互联网和数字技术，重点突出在社交媒体、视频媒体、KOL传播、数据营销等方面。

第三段：实践操作

拥有理论知识后，就需要进行实践操作。我们学习了各种APP的操作和使用技巧，例如逐鹿、社火、友盟等等，通过对这些APP的操作，我们实际体验了新媒体营销的操作流程和实际效果，同时也发现了其中的优缺点。通过不断的操作，我们发现在新媒体营销中最为重要的是内容的创造和传播。优质的内容能够吸引目标用户的注意力，并在社交平台上进行传播，以达到品牌推广和营销的目的。同时，在新媒体时代，品牌的口碑和粉丝关系的建立也非常重要，在实践操作中，我们也学习和尝试了如何通过微信公众号和社交账号建立品牌和迅速扩展影响力。

第四段：评价与总结

在一段时间的实践过程中，我认真跟进操作，总结并反思自己的不足和改进之策，不断调整策略和营销渠道，努力提升品牌在新媒体上的知名度和影响力。同时，也应用营销理论分析其他品牌案例，不断吸取经验和教训以提升营销水平。新媒体营销难免会遇到挑战和风险，但只有通过不断学习和

实践，我们才能不断提升自己，更好地适应时代的需求。

第五段：未来展望

通过此次实训，我对于新媒体营销有了更加深刻的认识和理解，也发现了其中的乐趣和意义。但在新媒体营销领域，只有不断学习、适应和创新，才能保持竞争力，实现品牌营销的有效推广。未来，我将继续关注新媒体营销领域的发展和变革，不断学习前沿知识，争取更好地为品牌营销做出更大的贡献。

新媒体推广实训心得篇三

近年来，随着信息技术的发展和互联网的兴起，新媒体营销也成为了企业推广产品、树立品牌形象的重要手段之一。作为一名大学生，我有幸参加了一次实训课程，学习了新媒体营销的相关知识和技巧。在实训过程中，我认识到了新媒体营销的重要性，并积累了一些宝贵的经验和体会。

第一段：认识新媒体营销的崛起和重要性

新媒体营销的兴起源于互联网技术的快速发展和智能手机的普及，使得互联网成为了人们获取信息、沟通交流的主要渠道。在这样的背景下，企业必须紧跟时代的步伐，利用新媒体平台进行营销推广。通过微信、微博、抖音等社交媒体平台，企业能够更好地传递品牌形象和产品信息，与用户进行互动，实现精准营销和用户增长。因此，掌握新媒体营销的技巧和战略具有极大的重要性。

第二段：认识实训的意义和目标

参加实训课程，是我对新媒体营销有了更深入了解和实践的机会。实训课程以培养我们新媒体营销的能力为目标，通过理论学习和实践操作相结合的方式，让我们能够掌握新媒体

营销的基本知识和技能，提高我们的实际操作能力。实训过程中，我们进行了从建立品牌账号到内容创作，再到用户互动的全方位训练，真正感受到了新媒体营销的魅力和挑战。

第三段：实训中的收获和经验

在实训过程中，我学到了许多宝贵的经验和技巧。首先，要充分了解目标受众的喜好和需求，根据其特点制定精准的营销策略。其次，要在内容创作中注重原创性和独特性，给用户提供的有价值的信息，加强与用户的互动，以提高用户的粘性和购买转化率。再次，在运营过程中要注重数据分析和优化，通过数据的监测和分析，及时调整营销策略，提高用户的参与度和满意度。最后，与用户的沟通是新媒体营销的重要环节，要注重与用户之间的互动，及时回复用户的留言和评论，建立良好的用户关系。

第四段：实训中的挑战和困难

在实训过程中，我们也面临着一些挑战和困难。首先，由于新媒体平台的更新速度快，算法变化频繁，我们需要不断学习和跟进新的趋势和变化。其次，内容创作需要具备一定的创意和想象力，同时还要注重与用户的共鸣和互动。再次，用户在社交媒体平台的阅读习惯和刷屏思维要求我们提高内容的吸引力和传播力。最后，新媒体营销的竞争激烈，需要我们不断提升自己的专业素质和能力，才能在激烈的竞争环境中脱颖而出。

第五段：对未来的展望和规划

通过实训课程的学习和实践，我对新媒体营销有了更深入的认识和理解，并积累了一些实际操作经验。未来，我将进一步提高自己的专业素质，不断学习新的知识和技能，跟进新的趋势和变化，以适应行业发展的要求。同时，我也将不断拓展自己的视野和思维，尝试创新和与众不同的营销方式，

为企业提供更有价值的解决方案。在新媒体营销领域，我相信自己的努力和积累，一定能够取得更好的成绩和发展。

新媒体推广实训心得篇四

为期三周的实训在我们的努力与成长中结束了，可是在这次的实训的精神却永远的留在了我们的心里。这次实训中让我们把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，在这次的实训中我们的团队精神可以说也是发挥的淋漓尽致。这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。的确，实训是结束了，可是实训中的种种确实在我们的心中牢牢记住。也让我们在以后的生活中更够更好的发挥。这次实训，让我受益匪浅！

现在利用电话进行营销的方法虽然已经很普遍，但是并不落后过时，所以进行电话营销管理培训还是有利于企业营销工作进展的。而且，进行培训之后的总结也是很有必要的，这样才可以从营销管理培训当中学到更多的东西，可以对之后的电话营销工作起到更好的作用。所以说，不仅仅要总结营销培训的心得，还应该总结电话。

很多人感觉到做好电话营销管理培训工作更多的是一个心态的问题。是服务好客户的态度问题。总结起来在心态上合技巧上都应不断地改进。

营销管理培训过程中发现的呃心态问题是：遇到拒绝后如何处理。客户接到一个陌生的电话会存在一定的.排斥心理。“不需要”也许是常用的口头禅。我们需摆正心态，遇到此情况有很好的心态转换，利用更好的一些问题来挖掘客户的需求。比如说，不需要指的是客户已经做好了相关服务还是其他的情况。经典的话术是：贵公司是如何做营销来确

保效果遍布全国的呢？当今互联网发展迅速的情况下，某先生（小姐）你说不需要，能说下是什么原因吗？透过一些婉转问话，可以让客户敞开心扉说明原因，促进沟通。因此，我们电话营销摆正心态，遇到拒绝巧妙地处理。

服务好客户，对客户负责的问题。鄢经理提到，有没有解决客户的问题需要跟客户确认。这种做法的最终结果是让客户满意和放心。也是一种对工作负责的精神！如果我们将问题搁置，客户有问题却不能很好的解决，将是客户服务最大的隐患。有时候我们的服务体现是在细节上的。简单的一个电话回访，体现我们做事的认真和负责，最终是提升了公司的形象。我们不能因小失大。任何客户需要解决的问题我们都须电话确认是否有解决。

电话营销的准备问题。为什么有时候打了40通电话就有3个意向客户，而有时候打了将近100通电话仅有一两个意向客户呢？其中的原因有待我们电话营销人员思考。其实，我们的产品和服务比较适合某些行业的。我们开发新客户的时候切忌盲目。分行业去开发，更要找有理由需要的客户去开发。所以我们在电话资料准备的时候应该分清轻重，当天做好次日电话资料的准备，并在话术的提炼以及技巧的准备上下功夫。

电话营销技巧问题。有些电话营销人员总能邀约到客户见面，而其他却不行。究其重要原因是存在一个技巧问题。在电话被拒绝直接挂断的通常都是直接推销产品和服务。不管客户需要不需要。也不清楚客户是在公司担任什么角色。其实电话营销更应该强调我们能给邀约对象及其公司带来多大的利益和好处。一个人怎么才肯接触一个陌生人呢？如果不存在合作何利益的关系我们还能谈什么呢？站在客户的角度就可以理解客户肯不肯接见我们了。整个过程中海必须语言精练，简洁，去成交一个见面的时间就是最好的。

总结起营销管理培训的结果说，我们做电话营销一定要在心态和技巧上持续的改变。心态始终保持着积极向上，技巧上

多多学习，并灵活运用。相信我们的电话营销一定会不断突破，有更新的高度。希望公司在这方面的培训时能增加一些实战演习会使得会场气氛更好！之后请高手点评，更能让我们学得更多悟到更多。

进行电话营销不要害怕失败，所以进行电话营销管理培训的目的之一就是要考虑是不是应该进行心理承受力度方面的培训了。所以，做好培训心得的总结，对之后的工作是有很大帮助的。

新媒体推广实训心得篇五

抱着想多学些东西，多参加一些社会实践的心态我报了营销实训班的培训。从大一到大三，我们学的都是理论课几乎没有过跟我们专业有关的锻炼。为了以后的就业我觉得现在应该多积累一些类似的工作经验。

上周三是我们第一次参加培训，一直到现在我们总的接受了三场培训。第一次是胡总简要地给我们介绍用友公司、普信和天思公司以及我们的软件产品。通过第一节课我对公司和产品有了一定的了解。第二次课主要是吴经理和小娇给我们讲电话营销，伊总也有过来给我们指导。由于以前有接触过，所以不是很陌生。但是通过这次课还是收获了很多东西，大概知道了可能遇到的十个场景以及我们该怎样去处理。也懂得听一些范例，并挑出其中的问题，真的有点想擦掌磨拳的冲动了，很想马上就可以去公司试一试，检验一下自己的所学。上课时我们6个小组进行了pk现场很活跃，气氛很紧张。我们组非常积极，大家都努力抓住机会为组争光，成功地拿下了第一名获得了一本纪念本，真的很开心。

上周天主要是小曲和其全给我们讲的t1商贸宝的介绍。上午的时候我们每个组还想了队名及口号，我觉得我们的top1和toben.1是最有创意的了，刚好和t1吻合。小曲教我们做

的我是最棒的。让我们都激情澎湃，真的那个时候是充满信心的。对这个印象特别深呢，大家一下子就有战斗力了。

还记得在听完他们的培训后我们又要进行小组pk拿到题目的时候，我们组就讨论开了，由于讲的内容太多了，所以没有全部记下来，但是我们大家还是绞尽脑汁把那些该答得都一点一点地拼凑出来，真的很佩服我们组，这样也能想出来，觉得很不容易，要是只有一个人的话肯定不能把题目答好，团队的力量在这个时候完全显现出来。我们玩的“信任倒”也让我感触非常深，在闭上眼睛的时候非常放心的把自己交给我的团队，没有害怕，没有犹豫。这种感觉很棒，我相信一个团队只有建立了互信才能发挥它的作用。在分组pk现场拜访的时候，我们的表现不是非常好。这让我们大家都体会到了理论和实践的差距，也更加让我们知道了要成为优秀的销售人员就必须经历不断地磨练。

通过前几次的学习，我非常期待下面的实战，我会继续努力的。希望可以和我的团队一起在这次实训中成长。