

2023年大学生市场营销实训报告 大学生 市场营销实习报告(实用5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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生市场营销实训报告篇一

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；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。

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20xx年啤酒大战，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金星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，经过较量我们金星买断了大部分饭店，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！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的`实习单位□xxx啤酒，2月成立，注册资金1.8亿，年产量15万吨□xx啤酒（中国）有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。

生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标□xx啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了xx的品质如一□xx啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为“中国名牌”产品。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit□youcanmakeit□

最后衷心感谢xxx啤酒给我们提供实习机会！

大学生市场营销实训报告篇二

进入公司之前，自己对销售知识只是大概的了解，没有系统的学习过市场营销中所包含的全部内容。由于在led灯具书本方面知识的缺少，刚开始几天我都在阅读大量资料，了解公

司主要产品与构造，加强灯具专业词汇方面的学习。第一个礼拜的实习，就是：多看，多问，多观察，多思考。自己了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动和欣慰。

对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、寿命之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。从沟通的细节中客户会看到你的工作态度，工作是否严谨及是否可以信任。

一段时间过去了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学的是电子商务方面的，一个星期的接触销售，使我对实际操作中的销售有了一定的了解。之后，在慢慢熟悉了各个销售流程之后，前辈会让我跟客户做个自我介绍，当时自己都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，一席话下来，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

为期三个月的毕业实习即将结束，回想起这三个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，

苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。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。

大学生市场营销实训报告篇三

20xx年x月—20xx年x月

xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开头主要从事移动增值效劳，抓住行业刚刚起步的机遇，顺当接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的渐渐标准以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开头查找其他投资时机，经过周密的市场调查和分析，最终打算于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。正是此时加盟，开头公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和xx市场开发期。

1、高校促销活动期

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期

的调研预备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结[]xx作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应当对这么大的市场漠然处之。由于我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过许多活动，所以公司盼望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特别性甚至要求企业决策者应当把高校市场提高到战略的高度来对待。但究竟该以什么样的形式进入高校市场呢？很多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应当详细问题详细分析。任何一个企业都应当对其目标消费者进展深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求共性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应当在宣传上下功夫，让高校学生认知并承受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计本钱、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校进行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

2、门市零售学习期

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应当首先是个优秀的门市营业员，至少是特别了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难承受，究竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来制造业绩的，我要证明自己的力量，我不能由于自己还是在校学生就理所固然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的认真想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简洁。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3[]这些

是最的一手信息。比方以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应当，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得常常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经受过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈设等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的xx市场开发过程中，我常常是还没熟悉经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，最终赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

3□xx市场开发期

最终有一天，老板对我说，预备派我单独去xx开发市场□xx的数码市场主要分为xx和汉口两个较集中的市场，其中又以xx为主□xx有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及xx电脑城，这些电脑城就构成了华中地区的电脑交易市场 and 数码广场。所谓得xx者得xx□得xx这得华中，得华中者得天下。可见xx的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并进展壮大，必需得拿下xx□但我没想到的是，这么重要的任务，老板竟然让我一个还没开头做过业务的人单独扛着。由于xx这块，一开头有人来碰过，但效果都不是很好。由于我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口□xx是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大局部都是公模机，缺少广告支持，此时xx市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不情愿和一个小公司的刚刚上市的'没出名气在他们看来没有保障的的品牌合作。由于这些缘由，一段时间内公司始终没人提过xx市场。现在老板这么安排，让我有种担心。这么重要的市场，假如真的要进入的话，按理也应当是派出阅历丰富的资深业务员才对。莫非是在摸索我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，究竟我还是个没阅历的在校学生。

于是我壮志踌躇地同意了。从13日起，我开头了上午在xx几

个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的沟通得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，很多小品牌见别人赚钱，立刻跑来凑喧闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，常常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，很多经销商因此损失沉重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的状况，最紧要的是公司要做好几件事：

- 1、在xx设立办事处，让客户放心，也便利与客户的沟通；
- 2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户说明我们愿与他们长期合作共进退的诚意和决意。

在我的努力下，办事处最终成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个帮助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮忙公司初步翻开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。惋惜的是，当我一手翻开xx市场，一手建起xx办事处，一切步入正轨时，由于学习等缘由，我却不得不离开了。

- 1、我证明白自己的价值。至少我知道，假如我现在就出去工作，是一点也不用担忧自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。
- 2、从我的专业角度去看，现在的许多中小企业存在许多治理问题，最突出地表现组织构造松散。有些公司根本就没有组织构造，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发大事上很有决策效率，但也会成为公司进展的瓶颈。
- 3、经过这么长时间的了解，我又一次加深了对xx这座城市的印象。毋庸置疑，xx是座宏大的城市，但xx的进展有其先天缺乏，那就是过于孤独，周边竟然没一个可以称的上卫星城的

城市与其共同进展，这样势必制约其长期的进展，这也正是xx经济缺乏活力的缘由。

实习已经完毕，我也该开头新的生活了。在不多的大学生生活里，我还需要做好许多事情，比方英语的连续学习，比方专业课的深入学习，比方对行业的连续关注等。将来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积存，必定是我人生的一笔财宝！

大学生市场营销实训报告篇四

实习目的

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、与人相处的技巧和团队的协作能力。更重要的是让我们在实习中的观察，分析和运用专业知识解决实际工作能力上的提高。为将来的就业、工作打下基础。

实习单位

南宁市迪林数码港第一门市部。南宁市迪林数码港第一门市部位于南宁美食一条街，俗称“中山路”斜对面，和粤发数码港相邻。主要销售电子数码产品，电脑、数码相机、盘、摄像头等等。各种零配件应有尽有，很完备，所以南宁市迪林数码港第一门市部是家不错的企业。学校就特意安排我们在此实习，为锻炼我们的生活环境和工作环境提供平台。

实习内容

我们实习内容安三步分走，这样才能在两周时间中完成学习的内容。

第一步：这一步更定是对市场环境和商品的了解，并熟悉工

作日程安排。对市场环境的了解我们主要是通过自己的观察牢记，还有的就是询问老板或公司的人员。尔后就是对产品的认识，我们主要通过产品的说明书和广告书，比较难理解的就主动请教公司里的师傅。而我们实习的主要是电子数码产品，电脑、数码相机、盘、摄像头等等，这就离不开电脑相关的知识。熟悉市场环境就是了解各大卖场不同产品价格，性能，售后服务等。工作日程安排比较容易掌握，在里面呆一天就可以摸清了。为了能让我们尽快了解相关知识，师傅还给我们细心讲解各个品牌电脑及同一品牌电脑不同系列配置，让我么印象更加深刻，慢慢地，我对电脑产生了兴趣，对电脑销售的兴趣就更加大。

第二步：我们主攻方向就是对电脑御载和组装。因为本公司就是以经营电脑为主业务的，这就必须让我们了解电脑的最基本的原理结构，以便丰富促进推销的知识。一台电脑，需要有显示器、主机箱、主办、显卡、内存、硬盘、光驱、键盘、鼠标等配件组成。我们在师傅的讲解下明白了平时不太注意的问题，比如显示器的尺寸，对比度，显卡等。然后师傅教我们如何装系统、装应用软件的基本操作。

第三步：这是让我们运用专业知识结合实际市场分析。这一步是最后一步也是最难最重要的一步，可以说前两步是这一步的前提和基础。通过前两步的实习，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容，还有对电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。但是对电脑销售这一块还是欠缺，销售电脑和电脑硬件却对技术方面的要求很高，所以要求销售人员必须熟练掌握每个电脑硬件的各项指标，以及这些硬件组装起来的整机的整体指标，而我们对于这些硬件的详细指标与性能的了解却不是十分的精细。这还要感谢老板娘的指导了，老板娘对销售的手段还是很高明的，她经常说，耐心、热情、微笑是销售的法宝。在她的销售中，平均一天就接到一单生意，这也给我们上了一堂销售课。

实习总结

通过参加社会实践，使我对大学里所学的课本知识落实到了实处，理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，了解所学专业的主要内容，对计算机方面的应用进行归纳总结。

大学生市场营销实训报告篇五

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、与人相处的技巧和团队的协作能力。更重要的是让我们在实习中的观察，分析和运用专业知识解决实际工作能力上的提高。为将来的就业、工作打下基础。

南宁市迪林数码港第一门市部。南宁市迪林数码港第一门市部位于南宁美食一条街，俗称“中山路”斜对面，和粤发数码港相邻。主要销售电子数码产品，电脑、数码相机、盘、摄像头等等。各种零配件应有尽有，很完备，所以南宁市迪林数码港第一门市部是家不错的企业。学校就特意安排我们在此实习，为锻炼我们的生活环境和工作环境提供平台。

我们实习内容安三步分走，这样才能在两周时间中完成学习的内容。

第一步：这一步更定是对市场环境和商品的了解，并熟悉工作日程安排。对市场环境的了解我们主要是通过自己的观察牢记，还有的就是询问老板或公司的人员。尔后就是对产品的认识，我们主要通过产品的说明书和广告书，比较难理解的就主动请教公司里的师傅。而我们实习的主要是电子数码产品，电脑、数码相机、盘、摄像头等等，这就离不开电脑相关的知识。熟悉市场环境就是了解各大卖场不同产品价格，性能，售后服务等。工作日程安排比较容易掌握，在里面呆一天就可以摸清了。为了能让我们尽快了解相关知识，师傅

还给我们细心讲解各个品牌电脑及同一品牌电脑不同系列配置，让我么印象更加深刻，慢慢地，我对电脑产生了兴趣，对电脑销售的兴趣就更加大。

第二步：我们主攻方向就是对电脑御载和组装。因为本公司就是以经营电脑为主业务的，这就必须让我们了解电脑的最基本的原理结构，以便丰富促进推销的知识。一台电脑，需要有显示器、主机箱、主办、显卡、内存、硬盘、光驱、键盘、鼠标等配件组成。我们在师傅的讲解下明白了平时不太注意的问题，比如显示器的尺寸，对比度，显卡等。然后师傅教我们如何装系统、装应用软件的基本操作。

第三步：这是让我们运用专业知识结合实际市场分析。这一步是最后一步也是最难最重要的一步，可以说前两步是这一步的前提和基础。通过前两步的实习，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容，还有对电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。但是对电脑销售这一块还是欠缺，销售电脑和电脑硬件却对技术方面的要求很高，所以要求销售人员必须熟练掌握每个电脑硬件的各项指标，以及这些硬件组装起来的整机的整体指标，而我们对于这些硬件的详细指标与性能的了解却不是十分的精细。这还要感谢老板娘的指导了，老板娘对销售的手段还是很高明的，她经常说，耐心、热情、微笑是销售的法宝。在她的销售中，平均一天就接到一单生意，这也给我们上了一堂销售课。

通过参加社会实践，使我对大学里所学的课本知识落实到了实处，理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，了解所学专业的主要内容，对计算机方面的应用进行归纳总结。

1. 机箱电源

我认识常见的电源有联想，大水牛，飞利浦，三星等，它们

的功率有380w,400w,450w等不等，目前的场上有相当一部分机箱厂商是搭配了电源出售的，另外机箱附带的安装配件有铜柱螺丝、绝缘垫片、白色的`塑胶固定柱、细牙螺丝、粗牙螺丝`atx专用后面板。

2. 主板

我所认识的主板有：华硕、微星、技嘉、精英、华擎、联想等知名品牌其中以前三种欢迎，又以“华硕”最有名，俗称：“主板老大”，因其性能强胜和做工精细耐用而得名。

和散热器

谈起cpu`我`可有得一说，由于现在cpu不断的翻新，现在市场上以intel公司的p4`pd(双核)为热买，最新出的酷睿2cpu成为亮点;其此以amd公司的3000，3200，3600++(双核)，3800++(双核)为热买，两大cpu大公司中，以amd公司的cpu低廉成为众多用户首选，现在很多网吧机子都选用它作用处理器，而intel公司的处理器性能强胜也成为许多人亲睐的对象。

在学校时主要学的是课本上的知识，比如消费者行为分析、消费者购买动机分析、消费者购买决策过程等很多市场营销的专业知识，但是实践毕竟和理论还有一段差距，在实践中，这些知识只是无形的贯穿与实践中的，是靠自己去感受的，没有那个知识写在实践中的那个地方让我们去看。我们在课本上了学了很多理论知识，但要真正的运用到实践中却是很困难的事情，市场营销是一门很广泛的学科，是以经济科学、行为科学和现代管理理论为基础的，我们日常生活中的很多方面都涉及到了市场营销学的基本知识。。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的老板和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我

深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师。