

食品营销实训个人总结 营销实训个人总结 (大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

食品营销实训个人总结篇一

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我即陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销出现在我们生活的各个角落！

自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天决定选择秦皇岛市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐城斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的创新特色，经过进一步的了解，其主要业务有，美发设计、全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不会让顾客多花一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其它类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结。

在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元的

时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平的分给每一个人，但每个人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我要有意识的利用时间，那么怎样才能有效的利用时间呢？首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一分报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后充分利用移动时间。

做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。三、我平时负责销售三部的账目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是账目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动，顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场前景：

1. 衣食住行“衣”为首，从这里就可以看出服装的重要性。中国加入wto后，特别是西部开发带来的实惠使得市场更加广阔，前景更加乐观，服装其前景自然乐观。
2. 人们注重的’是服装，却忽视了不起眼的服装，相对来说，服装生产行业就成了冷门，竞争力也要小些，做起来就轻松多了，但是这影响到企业产品的的质量，所以公司以高品质的成果取胜于市场。

3. 其实，服装的市场大得很。像北京、上海、杭州、广州、中山、虎门、香港等地的服装厂，不仅密集，且都数以千计。以深圳为例：注册厂家就有两千多家，听说，未注册的也近千家，足见衣架市场有多大。

通过这次的实习我调查了很多关于服装生产厂，让我了解到了某些工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

食品营销实训个人总结篇二

20xx年地产综合办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持协作下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务，现将工作状况总结如下：

1、地产综合办公室协作地产公司领导参与、修订、拟定了地产公司各项规章制度，做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了地产公司各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。认真做好地产公司各类文件的收发、登记和督办工作；按总公司领导指示为实现地产公司档案的规范化，10月份办公室乐观与市档案局联系学习档案的管理方法、规范流程、拷贝电子文件等，逐步实现了全部文件资料统一归档，便利各部室查阅。地产公司各项规章制度在xx月底最终装订成册。

2、地产公司的各类印章、证照是地产公司管理经营工作顺当开展的重要凭证。地产公司工商营业执照在年检过程中遇到一些困难（缺少物业管理资质），办公室乐观与市工商局相

关部门联系，了解年检证照的手续，认真预备办理资料，在最短的时间内就办好了地产公司工商营业执照的年检工作；同时完善公司印章管理工作，按董事长要求对地产公司印章设专人管理，并制定了具体的印章管理制度及使用流程，对全部文件、材料必需有领导签字才能盖章，未消灭印章管理失误现象。

3、落实地产公司人事、劳资管理工作。组织落实地产公司的劳动、人事、工资管理工作，依据公司领导要求，6月底地产公司与市人才中心、新入职员工签订了三方人才派遣协议，依据有关规定，已办好每位员工各类保险手续、公积金（养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、住房公积金）。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

4、切实抓好地产公司企业日常管理、福利工作。依据预算审批制度，组织落实地产公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的选购、调配和实物管理工作。在7月初为地产公司员工宿舍和工地安装了空调，使大家在酷热的夏天有一个舒适的工作和住宿环境，同时发放了防暑降温费。并依据季度时间表发放了每季度的劳保费。

5、为加强地产公司办公网络的管理，保证办公网络畅通无阻。对各部室办公设备进行了准时清理维护（电脑、电话、打印机、传真机、复印机），使办公系统得以运行正常。

6、为加强公司环境卫生、平安防盗的管理。较好的完成了公司房屋、水、电、门窗的日常修理工作。在10月底依据xx公司党政联席会上董事长要求的要做好冬季防火工作，综合办公室组织全体员工利用一周时间把西郊办公院内空地杂草、垃圾全部清理洁净，同时协调西郊电厂更换并配齐办公楼和宿舍楼灭火器，强化公司内部环境卫生工作，支配值日表准时清扫及维护办公区域卫生，为公司员工供应了一个良好平安的工作环境。

7、做好地产公司及其他各种会议的后勤服务工作，做好车辆管理和食堂质量管理的后勤工作。落实好各种会议的会前预备、会议中的协调及会后的总结工作。地产公司股东会、董事会在3月初召开、在4-10月份多次召开各项招标会、研讨会、专家论证会，办公室全体人员认真做好会场布路、食宿支配，较好的完成了接待及会务工作。严格执行车辆管理制度，车辆实行用卡加油，用车前填写用车登记表，10月份按董事长要求对每一位公司驾驶公车员工签订了严禁酒后驾车的通知（包括私家车辆）并存档，严格要求自己，确保车辆平安行驶。在食堂质量管理中，依据餐费标准坚持养分、健康、卫生、节省的原则，保证员工吃的健康、吃的卫生。

8、准时有效的处理领导交办的各种临时工作。在6月份，综合办公室乐观协调政府相关部门和供电局落实项目工地临时用电相关事宜（缺少相关手续），最终在8月初接通临电。在项目工地由于违章施工挖断临电两根一万伏电缆，施工单位隐瞒真相造成了中水电和项目工地断电3天，得知后乐观协调供电局抢修并和供电局、中水电达成了谅解，在抢修工程中充分体现了国有公司的优越性。在7-8月份办公室乐观与中国联通、中国电信等通讯运营商及xx有限电视网络公司联系询问项目楼盘销售电话和楼宇宽带连接、楼宇有线电视进入优待政策及办理的相关程序。

地产综合办公室由于人员少、工作水平差工作量大、责任重、涉及面广，为保证高质量的完成日常工作，办公室全体员工没有怨言，快速开展工作，较好完成各项任务，也受到了公司领导的确信，同时也锻炼了队伍，提高了办公室工作人员的工作力量。

存在的问题和改进措施

在这一年的时间里，我们地产综合办公室人员为公司的进展付出了很多的努力，取得了肯定的成果，同时我们还应看到办公室负责的一些工作还存在很多问题和不足：

1、办公室的行政职能不明细没有完全发挥作用，各个部门之间的协调仍不是很顺畅，在明年工作中要加强综合协调作用，争取做到各个部室之间的协作协作。

2、办公室每位员工对自身的岗位职责不是很清楚，每个人对自己的工作标准未能达到公司要求，在将来要通过加强员工学习，认真明确岗位职责、工作内容，使员工实现自我管理、自我激励与自我进展。

3、地产公司的企业文化建设尚未建全，各项培训工作没有全部开展。明年地产办公室要从建企业文化入手，逐步推动。先从公司各项规章制度管理制度开头学习，对地产公司人员进行一次彻底的学习培训，再争取让业务部室和各专业人员参与相关专业培训。

4、地产公司绩效考核制度尚未推行。明年工作中首先协作地产公司领导完善绩效考核制度，从制度执行中对岗位职责、工作完成状况等方面对部门及员工进行全面考核。通过严格的考核制度调动员工工作乐观性，全面提升地产公司部门和员工的服务水平、业务水平。

食品营销实训个人总结篇三

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；在实训工作中，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x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，我的实训期已经结束了，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！

食品营销实训个人总结篇四

实训是让每个同学检验自己的综合能力、要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力。此外，这次实训还让每个同学有机会确定自己的未来方向、以前缺乏实践，虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务、但由于缺乏实践经验，所以对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛。让我们懂得我们需要在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这一天的实训，学到一些在书本里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了，我们要学会从实践中学习，从学习中实践。

短短一天的实训过程使我们组的成员受益匪浅。在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销。对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！这次不仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

这次实训活动使本组成员成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第二是激情与耐心：激情与耐心，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。第三是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。第四是感受到学校和社会的距离。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实训过程中，本组成员深深的`感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，茫然不知所措，这让我们感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这一个短暂而又充实的实训，我们都认为对我们走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我们毕业后的眼高手低现象。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。对于自己这样一个即将走向社会的大学生来说，需要学习的东西很多、很多。

实训是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，也开阔了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。最后衷心的感谢学校给我们提供了这次宝贵的实习机会。

食品营销实训个人总结篇五

大家好!我是___，是呼和浩特市新城北街营业部___团队的一员，非常感谢公司能给我这次机会，同时也非常感谢各位领导的重视和栽培。今天能够作为新人的代表，我既感到幸运，同时又感到很有压力。感到幸运，是基于我进公司的时间不长，工作表现也不算特别出色，但我的工作仍然得到了大家的认同和支持，因此，我是幸运的。而感到压力，是因为今天的成绩将是我明天的起点，我要努力做到最好，为公司创造更大的价值。所以，对我在公司未来的成长，我感到压力了!不过没关系，我会将压力转变为动力，让自己变得更出

色!

我是去年12月份入司的一名新人，在我还没有走出校园时，就曾在太平人寿做了银行保险，去年6月份，我在网点遇见了我们现在恒泰的同事，顺便了解了一下有关证券公司的制度，并且和保险公司做了对比，通过比较我觉得我个人更喜欢、并且更适合来证券公司发展。因为它比较有发展前途，我觉得它可以当做我一生的事业，所以决定过来试一试。不知不觉中，我加入恒泰这个大家庭已经有半年了，这半年来的工作是愉快的、紧张的、充实的，让我学到了很多的东西，同时我也发现了很多自己需要改进的地方。我刚开始来公司时，由于新接触这个行业，而我所学的专业又和证券金融类毫不相干，过来后什么都不懂，就包括考从业资格，也是蒙混过关的，说实话，证券理解起来比保险难多了!

我工作也曾经迷茫过，年前12月份，由于自己不够专业，所以就以此为借口，做工作不慌不忙，总觉得考核离我还远，做什么都不着急，工作也没有上进心，所以年前什么也没做出来，年后2月13号，我回来正式上班，但总也进入不了工作状态，感觉很迷茫，不知道这份工作从何下手，也开始怀疑自己是否适合继续这个行业。这还不是最棘手的，最棘手的是在2月底的时候，主管告诉我，2月底我就马上面临考核，如果考核不过，下个月就要没有工资了，我听后真的着急了，没有业绩的我不敢和团队的任何人对视，觉得没脸在这个公司做下去了，我甚至认为我是不是只适合卖保险。主管告诉我时距离2月底只有一个星期的时间了，最后我是通过自己团队人的帮助才勉强把那个月的任务完成了，任务可能完成的有些仓促，但在这里我还是真的非常感谢我们经理刘艳会以及团队成员对我的支持与帮助，可以这么说：如果当初没有他们的帮助，可能我现在早就已经不在恒泰了。考核期一过，我马上面临的就是我的开门红任务——80万新增资产。我真的不知道去哪做这80万资产，主要我自己心里有障碍，我总觉得我专业知识不够强，和客户交谈时就不够自信，底气不足，害怕被客户问住，所以很难促成。

恰好公司决定3月份继续卖稳健回报，而且只要是来营业部买，既算新增资产，又算全年任务，就连在银行卖的也都算我们客户经理的任务，最重要的是只奖励不惩罚，听一些老的客户经理说，这可是史无前例的！我当时想这对我可能是个绝佳的机会，为什么这样说呢？因为我本来以前在银行卖的就是银行保险，所以更容易进入卖产品的状态，还有就是我个人特别喜欢这个产品，说到这，我非常感谢公司资管部能够研发出这么好的一款产品，既稳健，收益又可观，而且一直在用数字来使产品更有说服力。增强客户经理的信心，同时增强了客户对我们的信任，让客户心甘情愿的买我们的产品，也为自己在客户那里树立了良好的口碑！说起卖产品，我个人觉得，产品好肯定是第一位的，其次就是我们客户经理得相信这支产品，有句话我比较认可：我们越自信，客户越相信！你只有把自己说服了，才得以让客户也认同。在这次卖稳健回报的过程之中，也曾经不少。

次被客户拒绝过，但在自己的坚持和努力下，加上沈总的激励和刘铮老师的鼓舞我还是收获多多！截至到目前为止，我的股票业绩依旧很差劲，专业知识依旧没有提升太多，理财部的人曾经告诉过我，想更多的了解股票知识，分析盘面不是短时间内就学会的，得经过长时间的积累，没有人会一口吃出个胖子，所以我知道其实我差的不是一丁点！但是我不会放弃，我会坚持再坚持！而且本来销售这个行业对我们就是一个挑战，所以我更得严格要求自己！

如果希望销售业绩提升那绝对不会是一天两天就做的到的事，当然也不用去期待自己可以在突然之间就好像是脱胎换骨似的换了一个人一样，因为在销售的这条路上是没有速成的快捷方式，著名的销售女神徐鹤宁也一样，同样是通过自己的努力实现了自己的人生价值。如果你期待谁能够提供一条速成的快捷方式出来，那么你可能要失望了，因为没有任何一条捷径满足你的需要。社会在进步，在繁忙的都市里，人们的生活节奏也越来越快，这时候也会有越多的人期待速成的成功方式或是业务技巧出现能够让其一夕致富，所以越有噱

头的标题就能够越引人注目，而追求这样的快捷方式无疑就是在浪费精神和时间，因为销售就好像是练武功一样，不管是古代人还是现代人，只要想成为武林高手就必须要从扎马步开始，没有人能够躲得开，要知道这世界上有些事就是急不得的。所以我们就应该扎扎实实的努力工作，期待实现自己价值的一天早点到来。

说了这么多，只是想跟大家分享一下我的经历，希望我们所有人都能够共同学习，共同进步。最后祝愿公司各位同事身体健康，笑口常开!祝愿公司业绩蒸蒸日上!

谢谢大家!

食品营销实训个人总结篇六

市场营销实训个人总结范文怎么写?市场营销是现在很多高校的一门专业课程，关于市场营销总结范文就是在实训之后写的总结，下面就是市场营销实训个人总结哦!欢迎阅读!

我们的实训，在这周终于告一段落，这写日子以来我们的课程真的比较少，但是我个人觉得这些天却是异常的累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。

这次实训也大大提高了我们班的凝聚力，让我们更加的注重团队精神。

从我们确定主题、计划、与店家进行商讨、问卷设计与修改、整理分析数据和撰写调查报告、以及我们后期的策划方案。

这一系列的活动过程都是以8人组成的团队进行的一次真正意义上的调查活动，充分发挥了我学习的主动性和积极性，锻

炼了我的组织能力和实践能力。

其实我们在面对确定我们主题时就发生了很大的争议，有的认为这样有的认为那样的产品比较好，这期间我们曾今就是选择的爱国者t700不过后来发现这一品牌我们无法与厂家进行实际的交流，后来经过我们全体人员的讨论与分析走访，最后终于确定了我们此次实训的主题，那就是稀奇古怪店，我们一致认为它不仅益智还有诙谐、幽默，更是具有市场前景。

经过主题确定后，我们就渐渐开始做我们的实训。

虽然在实践的过程中碰到了很多钉子，对实践的内容没头绪，制作过程不知道该如何着手，同学及老师对我们的评价与批评……种种的问题困扰我们，有时候的我甚至有点不知道所错，就在这时，我的团队他们来了，给我提供了灵感，从他们哪里我看到了问题的另一面，当然，我相信其他的队员他们也是这样。

切实的体会到了彼此的好。

当然我们队员间除了默契的配合外，当然也有一点的问题而吵得面红耳赤，总有那一股让对方理解自己的见解，并且同意。

虽然对问题的看法有不同的观点，但是很快也能达成共识，为了这一份团体的作业，努力着。

另外我们还有与老师的交流，老师帮我们分析我们的情况，我们该怎么着手去做这些事，当然老师也是必须知道我们的思路，看看我们的见地是怎样?加以分析与讲解，当然在这期间我们也是为了一个简单的问题争的是面红耳赤的。

除了我们团队本身带来的一些列困难，我们还面临着消费

群体的不理解，我记得我在发前几份问卷时，总是碰钉，他们都是以各式各样的理由拒绝我，可是后来慢慢的就算那些不大愿意填写问卷的人，我也能够在他们哪里得到我想要的问卷调查的结果。

自己的问卷也是越来越顺畅，几乎再也没有碰壁的情况发生了。

从这我知道了原来发问卷也是一门很深的学问，怎样才能让别人不拒绝你，是需要充分发挥你的应变能力和社交能力的。

自己在这其中的社交能力也得到了很大的提高。

这一切的一切都是我们在这次实训时面对的困难与问题，但是我们不但没有泄气，反而这更让我们振作精神对待问题。

我明白老师和同学的评价和批评是为了让我们个更完美的实践调查。

我们这次学习了营销策划实训的教学实践，利用了理论和老师提供的平台，去应用和创造，发挥了我们的优势，丰富了我们的教学。

经过这次充满挑战机遇的教学实践，锻炼我们的实际工作能力，提高了我的社交能力，写作能力，更让我提高了组织能力。

我还学会了遇到困难该如何面对并去解决，这让我提高了分析能力。

此外，还让我巩固了专业知识，学会了如何运用理论与实践相结合。

另外，我们还再一次的利用和分析了一下spss[]spss对我们大

多数的人来说都已经变得很陌生了，不过这一次的利用，又让我们不少的人重新的学习和复习了一下我们上学期学的spss软件。

这次的数据分析我们比以前变得更加的专业，我们也更加的知道该怎样的分析这些的数据表。

大大的提高了自己在这方面的学习与应用，这样看来我们比上一次的应用是更加的准确与有方向感。

知道该何去何从。

经过了前期的报告的分析与总结后，我们发现了市场是怎样的，我们对于我们所选的稀奇古怪店有了进一步的掌握，我们知道该从什么方面出发，我们从我们的问卷和市场报告，知道了我们的消费者的一些问题，当然也针对着一些列的问题进行了专门的研究与分析。

后来，我们面对着一些的问题，把我们的报告给我们的老师讲解。

后来，我们就进入了我们的关键的环节，也就是我们的方案的策划，当然这一工程不是我们一个两个就可以完成的，这时候我们的团队一起来努力，我们分工与综合。

我们把这一方案的板块分下去，在我们团队的努力之下，我们的策划方案出来了，最后我们在一教室里进行集体的讲评与交流。

总之经过这次的实践，让我学到了很多以前从未学到过的知识。

让我开动了脑筋并投入到此次调查活动中，积极发挥了我们专业的优势，同时也大大的提高了自己个人方面的能力。

实训虽苦，可是我乐在其中。

在这三个月实习期里，我在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。

纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

课本上早已学过的东西，因为

没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。

这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。

这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有

什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。

先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。

“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了*次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。

这也就是最后的7个礼拜的我的工作。

所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。

因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。

没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没

有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。

这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。

有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。

因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。

这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。

合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

市场营销实习总结-三联阅读

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。

围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。

这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。

这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。

完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。

不卖保温类产品是因为第一：校内保温产品已经饱和；

第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品，竞争激烈。锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和。这是因为中国人无论何时何地都把“吃”作为第一位的需要。

因此我们到副食品市场走访了一番.发现大多数零食在学校零售店都有卖,所以如果我们卖零食,那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买.然而批发市场内零食何只千百种.我们本打算只卖一种零食,这样既好进货,在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦.这是一种偷懒的行为,然而因为是第一次做生意,所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错.为减少差错,只好单一化摆摊了.

我们曾考虑过进巧克力来卖.但是通过调查我发现,校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌货,比如“德芙”.“德芙”的进货价是6块7,而且很少进货数在一百大盒之上.我们已经将摆摊成本划定在两百块之内,所以并不适合卖巧克力.这样我们又把牛肉干也排除在外.

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。

理由是进价不高,2元/包;

有四五种不口味,不至于单一化。

而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物,老少皆宜,估计销路不差。

如果实在卖不出去就自己吃,这样也算降低投资成本。

问好批发商,进价是2元/包,起底进货数在一件以上,50包/件。

此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。

我们开始时以3元/包叫卖,但很多人不以为然。

所以为了突出产品底廉实惠,我们再次降价,以5元两包的价格卖出,但顾客必须一次性买两包。

这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。

然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。

第三天依旧。

我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。

最后想到，也许是品种单一的原故。

因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。

所以，我们决定休息几天再摆。

这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。

这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。

因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。

所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。

两天之后我们的花生全卖出去了。

通过这次实训我们认识到以下几个问题：

第一：要对自己有一个很好的定位。

心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。

我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。

因为我们从来没做过买卖，无论是进货还是卖货都没有一点经验。

这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。

更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。

我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。

这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

第三：随时注意天气以及社会各方面的变化，不能死守某种产品。

这一点在文章最开始时已经说过了，试相如果我们早一点注意到天气的变化，早一点行动起来。

那么这次的实训可能就是只是训练训练写写总结了，我们就可能多赚很多钱。

因为围巾手套之类刚上市时，确实太好卖了！

第四:食品类产品在中国确实很难饱和。

尽管小吃街这么多家店，加上学校这么多零食铺，然而我们花生依然很好卖。

起初我们曾无比担心:这么多的小吃店，我们恐怕只有自己吃了!然而事实上我们全部卖完了!

食品营销实训个人总结篇七

我很荣幸能来到横店街永生公药店实习，刚开始工作的时候，心里常常忐忑不安，生怕自我会做错事给药店和顾客带来麻烦。在店长和店员的帮忙和指导下，我遵守店里的规章制度，严格要求自我，按照要求完成了各项实习任务，做好自我的本职工作，每一天勤学多问，把一些重要的问题记在笔记本上，晚上回家上网查阅，我看到自我你一点一点的提高和听到别人对我的肯定，心里十分开心，也受到了很大的鼓舞，增强了自信心。

在此我衷心的感谢她们的帮忙，感激永生公药店给了我一个锻炼自我的机会。经过这段时间的工作和学习，我认识了许多药品，学会了一些销售方法，提高了人际交往本事，学会语言的灵活变通，总而言之，这次实习让我受益匪浅，让我感受到了理论与现实结合的重要性，引发了我对将来工作岗位的思考。实习是对一个应届大学毕业生来说十分重要的经历，实习是我们接触社会的一个平台，最真实感受社会的一个窗口。它使我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会。

经过这次的实习，我发现了自我的许多问题和不足，比如自身的经验不足，解决问题的本事严重不够，所学专业知识和很肤浅，专业知识在实际应用中的匮乏等等，这让我明白我所要学习的还有太多，仅有熟悉自我并不多完善自我才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。在今后的学习和工作

中，我会继续努力学习更多的知识，然后回馈社会。