

新媒体实训收获与体会心得 新媒体营销实训的心得体会(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

新媒体实训收获与体会心得篇一

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我们确定主题后就进行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是

让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧！可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢？就像是我高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真是不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

我们的第二次的任务就是__行业的营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务时制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问

题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问！

最后一次的任务是综合性的，就是我们学校周边的某一行业的营销设计方案。我们首先就是对其行业的了解、分析、最后得出相应的营销设计方案。这次的营销设计方案，要求的是新颖、并且具有特色。我记得在其我们上台展示前我们前一天的晚上凌晨的12点还在想我们该其行业在元旦期间做什么营销设计方案。这一次的努力让我明白知识产权的问题。要设计出一份具有意义又具有新颖和企业接受的设计方案是需要多么大的努力和时间。同时设计也是需要灵感的，要具有新颖与创新就必须突破传统。不能按部就班。要有自己的特色。

在最后，我们结合了所有学营销的班级体，在实验楼挑选了部分优秀作品做了相应的展示，在他们的展示的同时也让我看到了他们的优点，是值得学习的。同时也举行了相应的颁奖仪式。算是为我们这次试训的圆满结束画上完美的句号！

新媒体实训收获与体会心得篇二

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

新媒体实训收获与体会心得篇三

随着互联网和移动互联网的快速发展，新媒体已经成为传统媒体的重要补充和延伸。作为一个从事新媒体运营工作的人员，我深刻体会到了新媒体的独特魅力和潜力。在这个过程中，我不仅学到了许多关于新媒体运营的知识 and 技巧，还收获了一些宝贵的心得体会。

首先，新媒体运营需要有全面的思维。新媒体平台的多样性给运营工作带来了更大的挑战。没有一个平台是独立存在的，它们之间相互联系、相互影响。因此，我们要具备全面的思维，将每个平台的特点和优势综合运用，实现更好的传播效果。例如，我们可以通过微博引导用户关注公众号，再通过公众号发布内容吸引用户进入APP，实现用户精准引流和留存。这样的思维方式有助于构建一个完整的传播体系，实现全方位的覆盖和影响。

其次，新媒体运营需要有创新的思维。在激烈的竞争中，仅仅依靠常规的方式和方法已经无法满足用户的需求和期望。我们需要不断地思考，寻找新的点子和方法，打造有吸引力和差异化的内容。例如，我们可以通过和其他平台或机构合作，进行跨界联动，提供更加多元化和精彩的内容。另外，我们还可以通过用户参与、互动活动等方式，增加用户的粘性和活跃度。这样的创新思维能够帮助我们在激烈的竞争中取得优势，同时也提供了更好的用户体验。

再次，新媒体运营需要有数据驱动的思维。数据是新媒体运营的重要支撑和指导，通过对数据的分析和挖掘，我们可以更好地了解用户的需求和行为习惯，从而进行有针对性的精细化运营。通过对关键数据指标的监测和分析，我们可以及时调整和优化运营策略，提高传播效果。例如，当我们发现某个平台的用户流失率较高时，我们可以分析流失的原因，并针对性地进行改进，提升用户留存率。数据驱动的思维方式不仅能够提高运营效率，还能够帮助我们更好地了解用户的需求和偏好，提供更加贴合用户需求的内容。

最后，新媒体运营需要有持续学习的思维。新媒体行业的发展迅猛，新的平台和技术层出不穷。作为从事新媒体运营工作的人员，我们要时刻保持学习的状态，紧跟时代的步伐。只有不断学习和了解新的技术和趋势，我们才能在激烈的竞争中保持竞争力，提供更好的服务。例如，短视频平台的兴起给新媒体运营带来了新的机遇和挑战，我们需要学会如何利用短视频平台进行内容传播，增加用户粘性。持续学习的思维让我们始终保持积极进取的态度，不断提升自己的能力和水平。

综上所述，新媒体运营的收获心得体会是多方面的。全面的思维、创新的思维、数据驱动的思维和持续学习的思维是新媒体运营的重要因素。相信在不断的实践和总结中，我会有更多的心得体会，继续提升自己的运营能力，为新媒体行业的发展贡献一份力量。

新媒体实训收获与体会心得篇四

随着科技的不断发展，新媒体已经成为了人们获取信息的重要途径，而新媒体运营则是企业进行宣传、推广和交流的关键手段。作为一名新媒体运营从业者，我不仅在工作中积累了宝贵的经验，也收获了许多心得体会。在这篇文章中，我将分享我在新媒体运营中的五个收获心得。

首先，与受众建立紧密连接是成功的关键。在互联网时代，受众已经成为了新媒体运营的中心。通过各种社交媒体平台与受众进行有效的互动，了解他们的需求和想法，并及时回应他们的问题和反馈，是建立紧密联系的关键。我学会了通过发布有趣、有用的内容，吸引受众的注意力，并鼓励他们积极参与讨论和分享。通过与受众的互动，我能够更好地了解他们的需求和痛点，从而优化我的工作策略，提供更好的服务。

其次，数据分析是决策的重要依据。新媒体运营的特点之一就是数据的海量。通过数据分析，我们可以深入了解用户的行为和喜好，掌握他们的需求和趋势。运用数据分析的工具和方法，我能够直观地了解我的运营策略的有效性，哪些内容受到了受众的喜爱，那些方式并不奏效。并且，我也可以利用数据预测用户行为，制定更有针对性的运营计划，提供更好的用户体验。

第三，创新是新媒体运营的灵魂。新媒体平台一直在不断涌现和变化，要想在激烈的竞争中脱颖而出，必须具备创新的能力。我发现，只有不断追求创新，才能赢得受众的眼球和心，获得更多的关注和支持。我尝试运用新的方式和形式，创造独特的内容，提供独特的服务。同时，我也积极关注行业和技术的新动态，学习新的知识和技能，来不断拓展自己的思维和眼界，并将其应用于我的运营工作中。

第四，团队合作是取得成功的不可或缺的因素。新媒体运营

往往需要涉及到多个环节和岗位的协同工作。作为一名新媒体运营从业者，我学会了与其他团队成员的密切合作，共同制定和实施运营策略。我们相互协作，互相扶持，共同解决问题和应对挑战。通过团队合作，我发现团队中的每个成员都有自己的专长和特长，只有充分发挥每个人的优势，才能取得最好的运营效果。

最后，坚持学习和持续改进是不可或缺的。新媒体运营在不断变化和发展，作为一名从业者，要不断学习新知识和掌握新技能，以适应快速变化的市场需求。通过不断地学习和持续改进，我能够保持竞争优势，学习到更多的知识，提升自己的专业水平。同时，我也尝试接触和学习其他行业和领域的经验和智慧，以拓宽我的视野和思维方式。

总之，新媒体运营是一项既具有挑战又充满机遇的工作。通过与受众建立紧密连接，利用数据分析进行决策，不断创新和改进，发挥团队合作的力量，坚持学习和持续改进，我在新媒体运营中不断提升自己，取得了有益的经验收获。我相信，随着新媒体的不断发展和创新，新媒体运营将会有更多的挑战和机遇。我期待着未来的发展和成长，继续在这个领域中前行。

新媒体实训收获与体会心得篇五

营销实训刚开始进行了不到一周的时间，尽管前期还都是在教室里进行的，但我们还是学到了很多在平时的课堂上学不到的实践经验。如电话营销方法、了解t1产品、客户拜访模拟，这为我们接下来的实战阶段有很大的帮助。

电话营销，必须要很快地调整好心态，被拒绝的情况时有发生，但是不能因此而情绪低迷，影响接下去的工作心情。常遇到的几种情况，陈经理也为我们整理出来了，并且提出了相应的极具针对性的应对方法，这将会很大程度上帮助我们的电话营销成功率。电话营销的技巧的掌握对于在最短的时

间内取得会面机会是非常重要的。

在拜访客户模拟中，应变能力很重要。我有参与这个模拟环节，在与“客户”周旋的过程中，感触颇深。首先，要求对产品本身有足够了解，能够针对顾客各种提问，准确地提出对策，给顾客留下比较好的印象。而交谈过程，措辞要让顾客感觉到我们是在为他们考虑的，有助于拉近距离，促成签单。

到目前为止，我体会最深的就是团队精神。在整个培训过程中，都是以团队的形式进行的，按组计分，为了团队的荣誉，组员都必须齐心协力、踊跃答题。在团队中，组员可以有效地分工，成分发挥每个人的优势。同时，还要学会信任组员，在信任岛的游戏里，站在之间的那个人必须完全相信队友可以保护好ta，而站在外围的组员，必须有很强的责任感，你的组员信任你，你就有义务保护ta,给ta安全感。相互信任，才能让团队的凝聚力更强，从而取得更优秀的成果。激情也是相当重要的。我们队员在发言时，周经理反复把“我希望”纠正为“我一定要”，强调的就是一种激情、必胜的信念。一个优秀的营销人员，是必须满怀激情的。

而对我个人，实训让我克服了怯场。之前站在台上总是不自觉地发抖，而且会因为紧张而忘了要讲的内容。在电话模拟时，台下的人都听出了我的声音都在颤抖，下台后紧张感仍持续了一段时间。而在现场拜访模拟时，我相对来说会像之前那么怯场，也很快地进入状态，与客户周旋开来。这是个人的一个突破。在接下来的实习中，我们一不一定要做到最棒！