

# 2023年市场营销专业认知报告(通用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 市场营销专业认知报告篇一

实习是市场营销课学生在完成课业过程中的实践环节。其主要目的在于通过实习，使同学加深对营销专业的理解；同时，使学生比较自觉的把理论用于实践，提高分析与解决问题的能力，并为适应今后的社会工作奠定基础。

实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，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。作为一个市场营销课的学生，实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

20xx年6月29日至7月05日

地点：云南农业大学东校区门口

方式：策划、销售云南农业大学鲜花系列产品

1. 分组并按组领取产品、帐篷、桌子。
2. 详细了解七彩云花公司及产品，可以指出公司及产品的优点

3. 组内成员商讨销售方式和确定产品价格。
4. 完成每天销售任务，总结销售过程中的问题并做出第二天工作安排。
5. 完成每天账目清算。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要给别人一碗水，自己就得有一桶水。”我对此话深有感触。此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。在由此看来，我们在大学里学到的知识确实是要通过实习这样的形式来检验的。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，这一理念带给我的冲击就是：学海无涯，只有不停的学习新的知识，掌握新的技能，你才能被社会所接受、所承认。这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不一定是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实。

通过一学期的市场营销理论学习，使我受益匪浅，在销售方面我有了比较系统的了解，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！

1、产品。产品好坏直接决定其销量，农大鲜花系列产品质量和味道均不错，并且对于农大学生来说，带回家送亲友，比昆明更有名的嘉华有意义。

2、价格。价格太高，没有人愿意买；价格过低，又显得产品

档次太低。所以，合适的价格，可以卖掉大量产品，赚到更多的货币。另外，各组的产品价格应该统一，不然，各组销量将受很大影响。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把产品给推销出去。

3、渠道和促销。譬如这次，有的组坚守摊点，有的组还去蒜村、落索坡农贸市场进行销售，有的组还在网络上销售等，渠道不同，销量也有所差别。促销是销售常用的方式，比如顾客购买量很大时，进行适当降价，或者送果冻等。另外，一些传递商品信息的宣传单，标语等不可忽视。

4、销售地点。比如这次实习，老校区门口的销量最好，其中最重要的一点，这里人流量很大，除了学生，一些老师，还有其他社会人群来来往往，对鲜花产品感兴趣的也很多，销量自然不错。食堂门口人也多，但是大都是大一薪水，忙于军训，销量不好。

5、销售人员自身。销售团队成员密切配合，分工明细，责任明确；销售人员对产品的了解程度，要能清楚的解释自己的产品，并且回答顾客的询问，促使交易达成；销售人员的服务态度和沟通能力，对顾客要耐心解释，不可发脾气或显现出不耐烦的态度来，要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑。销售人员要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。另外，一定要注意自己的言行。

6、时间和账目管理。树立科学时间管理的概念，销售有计划，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，有计划进行销售，要准备好本子，把交易记录在本子上，帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚记录。

7、与其他单位部门要协调好。比如，我们在老校区门口，紧挨着门卫，所以要与保卫科协调好，配合好他们的工作，这样对双方都方便。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

## 市场营销专业认知报告篇二

市场营销专业的我从20xx年x月x日进入xx公司实习，我进入公司主要担任销售二部内勤职务，负责配合销售二部所有业务经理完成年销售任务，做好内部客户资料的记录和保管工作及日常电话接听等内部管理工作。

透过在市场营销相关职务的实习能够理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识。在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的潜力。

xx公司位于当地高新技术产业开发区，是一家以工程陶瓷阀门生产为主的高新技术企业，产品涉及电力、化工、煤炭、冶金、石油等行业。

第一个月是岗前培训，一个月的陶瓷阀门专业知识和技术培训工作及生产、装配、加工车间的实习，每一天上午公司安排我公司的高级工程师对我们销售二部进行专门的培训，下午为车间实习时间，由厂长安排各个车间主任为我们现场对照实物讲解阀门的结构和类型及常见故障。

接下来一周，公司办公室主任为我们讲述公司的规章制度、发展历程、企业理念，其中重点为我们讲述了销售部的销售报销及提成制度。

后来公司的研发部门为我们讲述我公司工程陶瓷烧制的过程以及我们公司陶瓷在工程应用中的耐磨性、耐腐蚀性、耐高温性、非水润湿性和化学稳定性好等工程陶瓷的特性及具体的原理。

最后我们销售部经理组织我们到现场观摩。我们观看了公司陶瓷阀门在工况上具体的安装位置及阀门的公称压力、工作介质、工作温度、驱动装置、连接标准等一些技术性的要求，还向车间工作人员询问了一些工况知识，在观摩过程中我们还拍了许多实物照片。

两个月的岗前培训和参观到此已经结束了，接下来就要进入主角了，也就是我们部门的业务经理要去自己所在的区域联系业务，而我就要做好服从销售经理安排，做好内部配合工作。

第一周由我制作一些部门内部的新客户登记表、业务员出差申请表、业务员出差汇报表、绩效考核表、客户档案、竞争者调研表、客户满意度调查表。我透过自己在学校所学习的理论知识以及搜集查找相关资料，绘制了部门要求的一系列便于内部管理的'表格，然后上交销售经理斧正，表格大部分都贴合要求，得到了经理的好评。

第二周由于我们的产品属于工业品类应对客户比较集中大多

都是石油、煤炭、热电、氧化铝行业的各个大中型国有企业及各省所属的设计院，所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

第三周和部门人员一齐到xx煤炭设计院，让相关设计人员为有意愿合作新建项目设计阀门的安装位置。

第四周我公司由于要参加一个阀门展销会，由我安排行程时间和预定酒店等工作，我充分的搜集了相关信息，透过网上预定订展销会附近的酒店，又整理了一些和展销会有关的信息，我对自己需要做的准备工作基本上都思考下到了。

1、透过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。工作中要充分利用身边的资源提高效率。

3、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步！要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

期望学校老师能配合学生更好的完成实习，让学生有机会更把在实习中遇到的问题和指导老师一齐探讨一下，更好的解决我们在实习中的一些困难，以便于我们更好的成长和进步！也期望老师能安排让同学们有共同交流的机会，让大家各抒己见，把自己的好的工作方法和好的经验一齐与大家交流分享！

## 市场营销专业认知报告篇三

在进行了基础课和专业基础课的学习后，为了让学生在进行专业课的学习之前对市场营销和营销环境有一个初步的认识，以便于他们在今后的专业课的学习中更具目的性，使专业课能结合实际，符合社会要求，有助于学生理论联系实际，更好的掌握专业知识。

1. 分散实习。学生寒假期间利用亲戚、朋友的关系或者自己的公关能力联系相关单位，深入单位实习。
2. 专家讲座。聘请工商、企业营销专家给学生做有关市场营销、企业管理、国内外市场现状等方面的演讲和报告。

### 1. 分散实习

(1) 原则上要求学生联系的实习单位应该是与本专业相关的企业，并作于本专业有关的营销推广工作。

(2) 学生要深入公司于单位员工一起，按时上下班，认真踏实的工作。不得损害公司的利益。

(4) 实习期间，每天要求做好记录，把工作中的所看、所想、所感认真记录。

### 2. 专家讲座

听专家演讲和报告，要求认真听讲，做好笔记，不清楚的地方要及时提问，并按小组进行讨论。

1. 实习安排三周，。第一周听专家讲座，寒假期间自己联系单位实习时间为两周。

2. 分散实习的学生把自己联系的单位告知指导老师。开学后，第一周的周三交实习日记及实习报告。

1、实习报告一律用a4纸打印，宋体，小四。

2. 实习报告封面用统一格式，具体见样表。

3. 实习报告内容

(1) 实习概况

(2) 实习及讲座的内容概述及感受

(3) 分散实习的同学在报告中要介绍实习单位的. 基本情况，自己在单位的具体工作及效果，通过实习的感想和建议。

4. 每天的实习日记要记录在学校统一的练习本上。记录每天的实习工作状况。

## 市场营销专业认知报告篇四

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习活动。现在上了大学，成为一名大学生，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假



期，应该参加一些社会实习活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到xx(地名)找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多，走着走着，突然看到xx(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大二的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店了。放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧?你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客，接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的'不错，让我一个人到一个增设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，

不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功，活动结束后，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习经历。初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

这次实习不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度；二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况；三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应；四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通；五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习，利用假期时间走进社会实习，锻炼、提升自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验，人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。假期社会实习活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

## 市场营销专业认知报告篇五

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、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。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养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工作实践，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、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届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。通过实习，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。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。