

2023年市场营销专业的实践报告(大全7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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

市场营销专业的实践报告篇一

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，提高分析与解决实际问题的能力，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。

市场营销专业的实践报告篇二

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。固然我们学习有关市场营销专业的根基理论知识已经两年多了，然则我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑团体有限公司等三家企业进行实地考察，参看，听取企业工作人员授课，学习讨论，我不仅开发了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的光阴是[]20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的历程是这样的[]20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参看和学习[]20xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任授课[]20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑团体有限公司进行了参看和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和治理的环境；了解了茂名石化的原资料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和治理；了解了该公司的生产原资料的化学装置，生产原资料的运作和制成制品塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各类营销手段是怎样被运用到企业的生产经营傍边和各企业的营销治理特色。

这次的实习固然只有短短的三天光阴，可是，我已经劳绩良多。以下几点是我这次实习的。

固然来到茂名念书已经有三年多了，可是对付茂石化的了解起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，本身并没有主动积极地去了解茂石化。然则，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细解说之后，我对付茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对付茂石化的来源历史有了深刻的了解，而且对付茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了必然的了解。听了李主任的课之后，我对付石油在一个国家的紧张性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地应用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产历程。

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对付生产机械化这一词真的没有什么观点。固然通过课本的学习也知道现在的社会已经很蓬勃了，许多的生产已经进入机械化生产，苦力已经垂垂退诞生产环节了。可是，没有亲眼观到，亲身阅历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，观到来来往往的火车在运输着各类各样的产品，可是，却观不到有许多许多的工人在现场指挥操作。

一走进他们的信息楼，观到有几个工作人员在一个很大的电

子屏幕面前进行着各类各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不必要许多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过舷沉私獾较旅姻幕器呈现了故障，下去维修的。再来到众和化塑团体有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有许许多多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机器有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。观着这些高速运转的机械，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机器化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机器化的生产，解放了劳动生产力，大大地进步了产出，低落了生产本钱，包管了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

在见习的历程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发明了他们都有一个共性：便是异常熟悉本身企业的产品，尤其是产品的特性，用途，良好性和不够。不仅如此，他们还异常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。列位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了先生教育的内容。在学营销根基理论知识的时候，先生教育我们在贩卖本身产品的时候，我们要异常熟悉产品的特性能力把产品很好地贩卖出去；在贩卖产品的时候，我们要鼓吹产品的良好性从而吸引顾客的眼球；在订定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略。我想理论与实践便是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

在学习理论知识的时候，我们都知道也常常强调产品要包管质量能力贩卖出去，能力进步花费者满意度，可是，我们并不了解在生产历程中到底要怎样能力包管质量。在这次是实习历程中，我学习到众和化塑团体有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而包管质量。众和化塑团体有限公司的生产设备都是异常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，树立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，

牌子的内容是这样的公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和埋怨处置惩罚率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记着公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参看车间的时候，我们发明他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且准时检测产品的质量，从而包管产品的质量和合格率。

市场营销专业的实践报告篇三

我叫xx是市场营销专业的应届毕业生，在今年xx月xx日很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员。经过培训后，我顺利地进入了xx啤酒销售总公司；于是我被派xx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，以下是我三个月以来的实习报告总结。

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3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把xx旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

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！

感谢销售总公司副总对我的关心，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！

有这么多的帮、支持与鼓励，我相信我肯定能更好地走好我未来的路！

市场营销专业的实践报告篇四

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的融入社会，投入到自己的工作中。巩固专业理论和提高实际操作技能，培养良好的职业道德，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，并通过撰写实习报告，学会综合应用所学知识，为走向正式工作岗位做好准备。

在这次实习活动中，我们每个人的任务是销售乳制品，老师帮忙以最低的价格进货。而销售地点和价格都由各自公司协商定下来，在规定的时间内将每个公司的产品全部卖出。在销售过程中，我们在规定的时间内将所有乳制品卖出。我们团队相互配合，将这次实习活动圆满完成。

首先，乳制品是我国知名度最高的，打入市场规模大，所以，我们实习小组是抓住我们青年人的口味，爱好以及一些消费心里，来定位我们的销售地点，所以我们定在了我们学校人流量较大的北门。

在周六的早上我们全体人员带着自己的乳制品在北门集合，总共有10箱，五箱原味，五箱草莓味的，然后我们去定制了一条条幅：市场营销专业牛奶促销，这样来吸引更多消费者。在两天的时间里面我们把我们的牛奶全部销售一空，并得到消费者的认可。

虽然盈利不多，但是这次活动主要锻炼我们的销售能力和口

才以及某产品的市场分析能力。在这一个月里面，我们每个成员充分发挥各自的才能，分工合作，在销售的过程中我们没有将这次实习活动仅仅当成是一个任务，而是一个很好的学习机会。

市场营销专业的实践报告篇五

2、分析实习企业的市场营销环境，包括微观环境分析和宏观环境分析；

5、了解实习企业营销企划的基本过程和基本内容。

狮王（国际）教育集团，成立于1994年11月1日。阵容强劲兼具实力的师资团队，不断开拓进取，以国际化的一流标准，提供儿童美语教育、早期教育、中小学教育、成人英语教育等多方面课程。

狮王儿童美语采用国际一流教学理念与六大教学法，首次将tpr教学法和自然拼音教学法引进中国，全力打造中国最具竞争力的儿童英语教育平台，并成立“狮王教育教材研发中心”，重金组建研发团队，研发自有知识产权教材，打造自有教育品牌。狮王宝贝早期教育发展中心引进mi多元智能教学法，研发优秀早期教育课程。“狮王宝贝”被中国妇女儿童事业发展中心评为“中国妇女儿童喜爱的品牌”。狮王（国际）教育集团引进全球营队教学理念，成立“狮王营队发展中心”，结合狮王学校的优质教学资源，以“素质教育与应试能力并重”的教学目标，为学习者创造优良的教育环境。20xx年，狮王中小学教育成功引进openmind高效学习系统、om hi—learning system、涵盖全脑整合系统、brain new learning system、核心发展系统、core twister learning system、超量挑战系统、extra—challenge learning system、高效工具系统、super tools learning system等四大学习系统，整合中小学各学科高效学习的优质教材及教学理念，为狮王

国际培训学校建立了更坚实的教学基础。狮王（国际）教育集团进一步涉足企业商务英语应用，为企业量身定做英语培训方案，并携手全国知名院校教授及专家，共同研发lke大学英语及lke商务英语教材，协助各大企业提升国际竞争力。

20xx年，狮王教育集团携手中国南方航空股份有限公司共同开启“流利英语·和谐天空”的英语工程战略合作——为南方航空7000多名工作人员提供专业英语培训。迄今为止，狮王（国际）教育集团已发展遍布全国30余个大中城市，设立了近80所旗舰学校，拥有研发团队100多人、员工3000多人，资深顶尖教育专家50余名，培养学生近100万人。狮王（国际）教育集团将以“缔造中国教育第一品牌”作为企业发展目标，秉承“对孩子一生负责”的企业使命，及“实现高效学习、成就未来领袖”的办学宗旨，培养更多的优秀人才，提升国家及民族的整体竞争力。

首先是培训，其实培训也是一个淘汰的过程，首先是公司淘汰一些公司认为不适合的应聘者，其次也是应聘者对公司的考察，自己觉得不适合也是可以随时离开公司。我们应聘的都是课程顾问，狮王是一个教育集团，我们的主要任务就是将狮王的课程销售给目标顾客。

培训内容主要分为：公司文化的讲解和渗入，教育课程的介绍，销售技巧。

对于公司的文化是一直贯穿与公司的整个培训过程中，无时无刻都感受到公司热情积极的氛围和感受到自己的使命。对于课程的讲解让我们更加的了解狮王教育集团的产品。销售技巧的培训是室内的培训和室外实践相结合的，更加了解公司的销售模式。

这是在经过一些天的培训后我写给狮王教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与狮王教育集团王主任的沟通，让我有机会走进狮王教育集团，有机会感受狮王教育集团的

文化理念，更荣幸的是在狮王教育集团的第一天就能够接触到高总监，一位杰出女性的代表，分享高总监带来的狮王的文化理念以及做人做事的理念。这对于即将跨出校门的我有着非凡的意义。我个人觉得人生最大的财富是经历，在狮王的每一天都是我人生的一笔宝贵财富。人一性一格一品的四字词组的组合道出了做人应该具备的标准。一个人如果具有了好的人性、人品、人格、品性、性格一定是一个有才华，有道德，有爱心，有责任的人。我个人觉得每一个人都有自己的优势才华，通过学习和工作都会得到提高，而一个人的优秀品质实体现在生活中的点点滴滴。

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！

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！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……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。

时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢？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，一份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。

我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，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。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道

选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。

随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的公司都知道持续不断地观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才可以制订计划。

工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。xxx是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息；尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

市场营销专业的实践报告篇六

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到xx铁路运输公司、xx石化物质供应中心、xxxx集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的过程是这样的：20xx年1月4日，学校组织我们到xx铁路运输公司进行了参观和学习；20xx年1月5日，学校组织我们到xx石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课；20xx年1月6日，学校组织我们到xxxx集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了xx石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

(一)深刻了解茂石化

虽然来到xx读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了xx自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了xx石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于xx和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

(二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到xx铁路运输公司，

看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到xxxx集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

(三) 熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

(四) 质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到xxxx集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。xxxx集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

(五) 根据实际情况制定科学的营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于xxxx集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n-甲基二乙酸胺的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大的差别的。在运用理论知识的时候

候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

(六) 实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c[]通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的;产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的;销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法;销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略;货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价策略;产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用.....实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

市场营销专业的实践报告篇七

- 1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。
- 2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。
- 3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力。

4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

郑州供销超市股份有限公司是适应国家“新网工程”和实现郑州供销系统的转型，并为进一步降低供销系统的采购成本、物流成本、丰富农村市场商品双向流通，于20xx年3月组建的股份经营的大型连锁超市公司。公司发展战略为“小商品、小超市、大连锁”，将“以人为本、尊重人才”作为企业文化的内核。

郑州供销超市股份有限公司第一分公司主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。于20xx年9月27日落户xx县，营业面积达3000平方米，现有员工200多人。郑州供销超市的经营目标是成为人们的所喜爱的，针对家庭而设计的“一站式”购物场所，为中牟市民提供温馨友好的服务，提高中牟市民生活质量和生活水平，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，设计生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、家庭用品、电器、电子类商品、儿童用品以及服装等上万种商品。郑州供销超市的经营理念是：天天超值。现在郑州供销超市股份有限公司第一分公司在中牟有6家分店，采用统一模式并都位于各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。公司在成长中不断学习，特聘专业人士作为公司的管理顾问，大力提升公司自身管理水平，以一流的产品和服务打造另中牟市民满意的超市。

我实习的岗位是郑州供销超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理；对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表；对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求

或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

这一个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的'动手能力和做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期一个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。各个消费者的个性不尽相同，营业人员

需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销

连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。超市以此实行供应链管理-即构造jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店的销售量、库存量、价格等数据。加快物流人才培养。超市不仅需要熟悉物流服务组织、运输组织管理、熟悉市场营销的专业人才，而且需要计算机网络技术以及物流信息开发维护的专业人才。

实习一个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。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。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。

最后，我向我的指导老师邵焱老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。