

市场营销是报告类专业吗 市场营销实践 报告(大全6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

市场营销是报告类专业吗篇一

姓名：康xx

学号:1251xxx142

实践地点：甘肃省庆城县东方百佳超市

实践时间□xx年1月6日至xx年1月30日共25天

作为大二的学生，我们的社会实践也不能停留在大一时期的那种漫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们市场营销专业的实际情况，能真正从中受益匪浅，而不是为了实践而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况继续在假期期间找了一份工作，进行实践锻炼。

本次实践的目的一方面在于锻炼自己专业知识的实践方面的能力，通过理论与实际的结合、个人与社会的衔接，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到社会，投入到自己的工作中。另一方面我希望通过社会实践，来赚取相应的报酬来减轻家中的负担；而且从这次的社会实践中我也更加了解了超市，还学到了很多课本之外的很多东西，真的令我受益匪浅。

一般来说，大学的生活环境和社会的工作环境还是存在着很大的差距，学校主要专注于培养大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、协作能力和分析解决实际问题的工作能力。

实践在帮助高校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。通过实实践，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。

实践的内容主要是在超市销售各类奶制品，学习超市的营文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对该超市营业额和产品的了解与其它超市的对比，突出该超市产品的优点和超市的良好信誉，积极开拓消费源，向顾客推销各种优质奶制品，完成超市分配的任务。

今年寒假从学校回来后，我就不停的在县城附近的各条商业街上找兼职。想在寒假这一个多月里锻炼一下自己，同时也能多增长些社会实践经验。因为之前初中毕业和高中毕业后我都有在饭店和汽车专卖店里打工过，有一定的经验教训，尤其是大一暑假的时候在西安市新城区的彩艺广告公司打工，在那里确实让我学到了好多的东西，更加懂得了在工作上的坚持不懈，吃苦耐劳的品质。但由于回来时已经快到年末，寒假工已经不好找了，而且不管是餐饮、服装、休闲娱乐和

工厂企业等都不招聘在校大学生做兼职。理由如下：第一是没实际工作经验；第二是工作时间不长，学生在开学上学后留下空缺的岗位使公司又要重新招聘，浪费人力物力财力，所以在寒假回来后的前两个星期我去应聘都是四处碰壁。家人见我寻路无门又多次失败，建议我回家待着。当时我一笑了之，因为这次我社会实践的目标就是市场营销，这是我所学的专业，这个职业不仅能提高我的团队合作能力、沟通能力、语言表达能力等，更能够让我在与人交流沟通中学会如何与人打交道，而且还可以从中学到一些产品知识，让自己的文化修养、知识素养、社会涵养深入到生活中的实际里。使自己在面对大众、面对社会的时候能有胆识并能充分展示自己的能力。

由于我的坚持不懈，我很幸运的被庆城县百佳超市招聘为促销人员。我的职业范围就是为客户导购奶制品；我导购的产品包括伊利、蒙牛、银桥、牛奶梦工厂、光明等十几个比较知名的品牌。我的职业责任就是诚信的为客户本人及其家人介绍适合他们的奶饮，时刻做到微笑服务，把最优质的服务献给每一位客户。

每天我们早上8:30就必须到超市门前集合做早操，然后练站姿，保持微笑，然后相互整理着装，这大概要花费10到20分钟。而且我们还要在9:00以前清点好自己的产品区，晚上9:00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。虽然这道工序是重复昨天晚上下班前的工作。但是这就是企业管理的一道必要程序——万无一失的工作守则。它体现了精益求精，追求完美的工作态度。一个企业要想取得好的业绩，就要保证有好的服务。

在超市奶制品区里加上我一共有6个人。我与另一位男同事是导购员，其余4人，两个负责清点销售区与仓库里的牛奶，另外两个负责搬运。我们6个人其实没有明确的职责界限，都是互相帮助。我觉得寒假里不到一个月的工作虽然挺辛苦的，但却很充实。而且，我明显调查出众多奶制品中伊利，蒙牛的价格

差最大,完全包含了高中低档的消费者,但同一级别的价格相较于其他产品略高一点,也就在0.5到1.0元之间。市场上大众喜欢的品牌是伊利、蒙牛;小孩最喜欢的是旺旺、伊利、蒙牛;老年人也有买牛奶的,一部分是买给自己的,一部分是买来给小孩。但从整个超市营业额各个物品区销售所占比例来看,奶制品销售占前3名,据我们主管说这属于正常情况。看得出人们的生活水平和重视健康程度有明显提高。据我了解,一般包装是写有饮料两字的营养价值十分低,只有像特仑苏牛奶那样,或者产品介绍上写明所含营养成分及其比例多少的牛奶作为早晚餐食用的营养高一些,对人的身体更好些。

在接下来的日子里,根据现代市场营销学的理论知识所得,我已经了解了各个产品市场占有率、产品的功能特性以及消费者心理需求。我努力地寻找自己的不足,我也慢慢地开始敢于向顾客推荐适合他们的奶制品,我用我热情和耐心的服务态度感动着他们,于是我的销量慢慢的升高了;我不仅知道该如何去服务,更加努力地运用我们课本上的理论知识,比如,现代市场营销学的促销行为,这样一来,我的销售成绩越来越好,也得到了超市主管的和表扬肯定。

第一、服务是关键

做为一个服务行业,顾客就是上帝的服务态度是必须的,要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想要顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量,语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的,不能让他来受气,要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心,能让顾客倍感温馨,下次顾客真的会再次光临,这样做能留得住客,而且顾客也会产生广告效应,为你们的服务宣传,会有更多的人光临。

第二、诚信是根本

不管我们做人还是做事，诚信是我们是根本，是我们成功的根基。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业道德。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越红火。

第三、提高经营管理水平

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只老虎率领的山羊部队，能够战胜一只山羊率领的老虎部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他本人管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

第一点：真诚

你的真诚会直接打动顾客。真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。凡是要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如消费者的口碑，顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的无以比拟的巨大的精神财富。

第二点：沟通

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心

如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”。

第三点：热情与耐心

热情与耐心,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.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的热情。

第四点：主动

当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问、勤学、勤做,就会有意想不到的收获。在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动,才能为自己创造良机。

总而言之,这次的社会实践让我过得很充实,收获很大,也让我认清了如今大学生就业也很困难,尤其是在校大学生更是难上加难,这就激励我要更加充实自己,锻炼自己好适应社会的需求,真真正正的成为人才,也学到了一些销售技巧,感悟到了与人交流的艺术,提升了我的综合素质.这段经历无论是在今后的学习上,还是在公司任职,更或者是在今后的生活中都是一笔宝贵的财富。

市场营销是报告类专业吗篇二

市场营销实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习的实习报告，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改善提议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，研究就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自我联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自我联系工作单位。从事的是与自我专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是之后慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自我仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以从此不再说自我是混过大学的人。也明白了外界对大学生的一些看法，每一天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自我的青春。所以时下流传一句话：高学历有本事的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有必须的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自我的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自我的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一齐喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自我的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自我的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友坚持联系。此人是属于有梦想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自我也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。此刻好像在深圳工作了，也不明白会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢我们收获了什么为什么有些用人单位不愿意招大学生仅仅是因为薪金的原因吗我认为大学至少要学会一种思维方式，不一样于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是理解过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自我是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最终抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就明白钱的来之不易，异常是实习后更明白钱是自我辛苦赚的，要花

也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来玩游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些职责和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱能够作为自我的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们能够挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自我厉害的人大把大把的是，虽然做人十分重要，但专业知识也不可或缺。每一天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自我：今日是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了很多的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，本事并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最终才是个人的本事。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。

在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比本事重要，进取乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态能够助你走向成功。

实习给了我深深的体会，明白了打好基础十分重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有必须距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，经过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要很多的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到适宜的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，那里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自我成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

市场营销是报告类专业吗篇三

- 1、增强实战经验，在实际的买卖活动中学会更多的销售技巧，积累更多的销售经验。
- 2、提高分析市场，挖掘数据的能力；
- 3、学会把握交易洽谈的技巧和实际销售策略；

4、做到合理组合营销策略，找到最有效的营销策略。

5、培养独立工作的能力，提高学生的综合素质。

（一）时间安排□20xx年xx月xx日—xx月xx日

（二）实践教学地点：

1. 商品买卖活动在校内外进行；

2. 市场营销模拟操作在实验室进行。

（三）实践教学方式：以小组为单位，每6—8人为一组，指定组长一人，按实践教学内容进行。

商品买卖实践活动；或市场营销模拟操作。

通过市场营销学的实习，我学到很多，使我受益匪浅。我进行的是室外实习，与另一个同学卖的a4纸。在大学□a4是经常要用到的，无论是平时的小考，还是课后作业，都要用到。而同学们一般都不会去批发，只是零买，我们抓住了这个商机，进行了实习。我们从超市买了三大盒，每盒500张，20元。拿回宿舍后在晚上进行销售，挨个宿舍推销，一元23张，由于比较便宜，所以很受欢迎。卖完后又进了几次货，全部销售完。虽然最后没挣多少钱，但过程是最重要的。有的同学犹豫，有的同学讲价，期间还遇到竞争对手，这都要要凭借自己的三寸不烂之舌和推销技巧来解决。在销售方面我不敢说有了深刻的理解，但通过学习和时间是我理清了思路，找准了切入市场营销的道路，有入门的趋势，不再在门外徘徊。

市场营销对我来说是既熟悉又陌生的，所谓陌生，是在这之前我从没有从真正意义上去学习和研究过他，对他的认识只停留在表面；所谓熟悉，是市场营销一直陪伴在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店都能遇到他，有时在家里

也不可避免的与他接触，市场营销可谓出现在我们生活的各个角落！

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。成功的企业都知道持续不断的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、资料齐全无误后才可以制定计划。无论做哪种产品的市场营销首先都要了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息，了解这个产品的市场发展起源和现在以及以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。当然，每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者都会认清自己产品消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对公司，那么针对的公司是什么类型，如果针对个人，那么是老年人还是儿童，不同的行业有不同的模式。另外，尊重你的竞争对手也是必要的，很多业务员把其他企业的业务员看成敌人，这种做法是错误的。如果你刚好在客户那边见到其他厂家的推销员，应该礼貌的发放名片给他，他也会回敬你，说不定你会有意外收获。

做营销要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，要随时留意市场的变化，并推断下一步这个市场的需求，主动提前做好推广计划，要事事争先，这样你才有资格竞争。

市场营销其实也是营销自己，营销自己的理念和人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一次当，但绝不会有第二次，你会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚心也是最基本的人格保证。营销者应该和客户真心交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没有生命力的，但人是有生命力的，人可以赋予产品生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，一个微小的动作都可能让你成功

或全盘皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电闪雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。

营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑。微笑的魔力很大，当你见到客户时对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈你的成功率会大很多。

在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源，多给自己争取一些机会，勤奋的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

持之以恒对营销者也很重要，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果因为惧怕困难和拒绝而放弃那么就永远不会成功，坚持到底才有见到曙光的那一天。

通过这次实训我们也可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开另一个我们通往成功的大门。实习是一项综合的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用到工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力。从实习中可以看出自己还存在许多问题，包括文化知识的欠缺，学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系等。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要提高自己各方面的能力，尽可能完善自己。

实习是非常重要的一个步骤，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，迈好这一步，是步步提升的前提，好的开头才是成功的一半。

市场营销是报告类专业吗篇四

一、实习目的或研究目的 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、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。

二、实习内容 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。

社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有

不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

市场营销是报告类专业吗篇五

通过这次营销实践，我学到了很多课本上没有的东西。虽然我很累，但我真的很感谢学校能给学生这样的培训机会，尤其是会计专业。毕竟会计是吃经验的，多做账才能熟能生巧，游刃有余。

一派服装有限公司是中国实力雄厚的服装企业。帝国是由尤·赵建女士在x年创建的。目前已在全国20多个省市开设了800多家服装连锁店。除了由10多名内部设计师设计的时装系列之外，帝国还与买家和巴特一起销售自己品牌的配饰和服装颜料。帝国永远以“低价、时尚、品质”的宗旨为大家服务。

从模拟练习开始，我就一直负责营销总监的工作，主要是响应经销商的订单，签订合同，总结下一季度的商品销量等。同时还负责各种比赛，如cis广告创意大赛等。这是我们公司营销总监的责任，可能和其他公司不一样。

但是，现实中，如果你在公司，你需要帮助其他人。如果有人不在工作，你将接替他/她的工作。所以最近两个月的培训，除了会计、物流、采购等核心工作，各种工作都经历过，但也就那么几次。

后来实行轮岗制后，我从营销总监变成了物流主管。有了这个变化，我接触了更多的周边组织，比如在第三方物流办理

货物运输手续，在海关办理货物出口手续。

对于我们的厂商来说，我们的项目相对来说并不复杂，主要是因为买卖差异是他们利润的主要来源。在全面模仿现实的平台上，我们18家厂商面对的只有8个渠道，而且渠道很少，这让我们不得不千方百计去争取订单。二是控制采购成本和物流成本，虽然这些都不是有效的，但也不可忽视。还有命运罗盘有时候会捉弄我们让这个模拟变得有趣，隔天还会有一些比赛。比如cis大赛，营销创意大赛等等。

其实基本过程很简单，但是把所有的问题都仔细研究不是问题。简单说一下基本操作。找一个渠道提供商洽谈订单，商定好商品的价格和数量，然后响应获得订单，然后渠道提供商就过来签约。然后去第三方物流把我们的货物运输给对方，然后我们就可以把发票和发货单据发给渠道经销商了。如果货物在国外，我们需要报关并办理出口报关手续作为回应。申请通关后要去税务局办理退税手续，去银行开户。由于财务部的财务总监和财务总监都很忙，所以我负责填写支票并在银行付款，然后我会直接将支票的收据提交给财务部保存和记账。完成响应工作后，与渠道提供商协商下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管和财务主管我们下一季度的需求，以便做出相应的预算。

以及我在营销总监之后的工作：除了以上工作，还要算出每个季度的销量，预测整个市场的需求。那么每个季度之后，就要计算每个季度的库存，根据这些数据，一个季度接一个季度的互锁。然而，由于对整个市场情况和第一季度整个规则的要求缺乏了解，后来与首席执行官一起通过了整本书的讨论和再认识，进一步加深了我对整个市场的模拟规则。这是我额外学到的。我觉得我应该帮财务部分担工作，更不要说分担了。除了市场，我还应该学习其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每个人每天应该做的基本事情。这是实习的基本内容。

第三周周四上午，有个营销总监论坛的会议。不要说是营销总监的讨论。我觉得更像是投诉会。很多人直接说模拟市场带来的弊端，模拟市场的缺点和缺陷，生产者的垄断，不按规定办事。我觉得不仅要看到缺点，还要看到模拟市场带来的好处。毕竟通勤制度是很多外部公司这样规定的。这要求我们准时上班。我认为守时是做人的基本原则。他们抱怨生产者之间的不公平竞争。那么，外面的社会公平吗？市场本来就是竞争的，不存在不公平。但也有营销总监提出了自己的发展规划，分享了自己的经验等等。仿真确实有很多缺点和局限性，但是仿真实践确实给了我们一个学习的地方。

内部和外部都有问题。

首先是内部问题。刚开始工作的时候，因为大家都不知道完整的流程，时间总是被耽误，很多工作跟不上进度。然后不知道中介机构在哪里。现在发现很多书都没有保存好。书上有每份工作的位置，书上有很多参考资料。这些都是值得学习的地方。

市场营销是报告类专业吗篇六

1、问卷设计

另一方面美意天辰公司研究人员根据研究目的和内容调整调查提纲或问卷，提纲或问卷提交给客户修改或共同讨论，并进行多个试访，由美意天辰公司研究人员修改问卷客户最后确认。

2、项目培训

平时在接受任何项目之前，所有的访问员都必须接受严格而深入的基础培训，目的是使他们了解取样方法的原则和重要性，调研运作方法，访问技巧，包括提问和追问的技巧。我们将要求访问员模拟访问并提出指导直到满意为止。

针对每一个具体的项目，访问员都会就问卷及该项目的特别要求得到详细的培训，并安排试访。

项目培训、试访和试访总结将保证每一个访问员对问卷有同样的理解并学习必要的访问技巧。

3、试访及访问控制

在项目正式开展前做10个以上的试访，以保证访问员熟悉问卷流程。

访问员将严格按照督导的要求进行访问，如果是新的访问员督导将陪访1户。

客户可陪同访问员实地入户访问或来观察街访。

在每个访问员结束个访问后，督导将召集所有人进行访问总结。

在每天访问完，督导会统计项目进度，如客户要求我们可每天提供项目进度报告。通常我们半个星期提供一次，项目进度报告包括我们接触的人数和成功的访问，或者是细分到某个类型的人数(根据客户要求来定)。

4、问卷审核

项目督导有责任对以完成的问卷进行100%阅卷和审核，以确保访问员对问卷理解没有问题，如果有问题将随时进行补充访问和更正。

另外，美意天辰公司有独立于访问之外的质量督察部门负责问卷审核工作。40%问卷的所有问题都将被再次审查过，其中20%的实地复核，20%的电话复核，以保证问题的完整性和问卷质量。如果这40%的问卷有值得怀疑的地方，我们将加大

抽查比例。如果发现某个访问员质量有问题，我们会将其问卷作废，由其他访问员补回等量的访问，确由此造成的损失由美意天辰公司承担。访问员有严重作弊行为，将会被公司开除。

5、编码与数据分析

30%-50%的问卷的开放性将被用来编制码表。所有的码都将被编码督导二次审核，以保证开放问题的正确性。

审核完的问卷将会被及时移交给数据处理部门。美意天辰公司有专门的数据软件将数据进行两次录入以保证录入数据的正确性。数据还会进行进一步的清理以保证其逻辑性和一致性。发现有问题的答案，数据部的同事会将问卷找出退回访问部督导进行回访。

6、保密原则

美意天辰公司将会对客户所有资料保密。在经过客户允许的前提下，绝不会将项目有关信息透露给第三方。

定性项目—座谈会为例

1、研究设计准备

根据客户的行业特点，选择合适的有经验的座谈会主持人。

座谈会大纲/及流程的研究设计，并交由客户讨论。

2、项目的执行准备

与项目负责人确认被访者条件/分组/特殊配额/场次/时间/其他项目要求等。

在会前2-3天有项目督导亲自派发邀请信，并检查所有设备是

否正常运转。

会议记录员的筛选及确认及培训。

3、会议现场

调试设备、会场布置。

被访者到会后再甄别，选出8位最合适者正式开会。

被访者进入会场后，将被访者背景资料填好交给客户、主持人、及记录员。

确保记录/翻译/录音录像(换带)工作。

会后发礼品，致谢，会场清理。

4、会后工作

整理录音/会议记录/其他资料，送交客户。

所有资料归档

美意天辰公司针对营销管理的每一个步骤都拥有完善的市场研究模型。这些模型能最大程度地解决客户所面临的决策问题，并为美意天辰的研究人员提供了完整全面的研究模版。

美意天辰的研究人员认为

1、研究人员首先要评估客户在做出某项决策时的信息需求。

2、研究人员必须提供客观的可直接供决策使用的信息。

3、研究人员必须根据信息所反映的情况，与客户一道定义出相关问题的决策。

4、研究人员还必须与客户一道致力于决策的最终贯彻执行。

美意天辰——更多的增值服务

总之，我公司愿以自己精深的专业知识、良好的行业信誉以及“用心为客户服务”的经营理念，为信赖我们的客户提供超值的服务，与陪伴我们成长的客户一道共创新的辉煌。