# 有关市场营销实训心得体会(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-02-15

*有关市场营销实训心得体会(推荐)一活动口号: 省钱, 如此容易!活动背景: 自中国电信被分拆以来，随着无线通信的迅速崛起，电信业务在利润增长点上一直处于开源无路的困境。被信息产业部定位为固定电话网的补充和延伸的夷陵通，就是利用已有的固定电话...*

**有关市场营销实训心得体会(推荐)一**

活动口号: 省钱, 如此容易!

活动背景: 自中国电信被分拆以来，随着无线通信的迅速崛起，电信业务在利润增长点上一直处于开源无路的困境。被信息产业部定位为固定电话网的补充和延伸的夷陵通，就是利用已有的固定电话网络，实现无线接入，打破高端通信市场由移动、联通两头独大的局面，从市场格局上形成三足鼎立的竞争局面。事实上，xx年，中国整个电信市场用户增长的全景图中，夷陵通净增加了2300万户，总用户达到3500万，远远高出人们的预测，已经成为我国通信市场的一支重要力量。凭借其低廉的资费优势，夷陵通在上市初期就受到广大消费者的欢迎，以燎原之势获得社会各界的极大关注，数以万计的首批夷陵通用户已感受了价格低廉、绿色环保夷陵通的时尚和魅力。但是夷陵通上市初期，即受到了竞争对手的猛烈阻击，激烈的市场竞争，使销售情况并未像人们前期预料那样的乐观。分析其原因，固然有目前宜昌市的消费者逐渐趋于理性消费、大部分有移动通信需求的用户都已经购买了手机的因素，以及由于竞争对手提前进行市场阻击，而更深层次的原因在于没有对市场进行有效的细分，并在市场细分的基础上提供不同的话费套餐服务。高校学生群体即属于被忽略的一部份。

就三峡大学市场来看，大多数学生属于有移动通信需求的低端用户，他们追求以时尚的移动通信作为日常沟通方式的补充，同时他们又属于无经济收入来源的低端消费群体，两者之间的矛盾给夷陵通的发展提供了较大的发展空间。夷陵通业务在校园市场的发展存在较大空隙。

在此情况下，随着宜昌市通信业的进一步发展，努力在移动通信领域的校园市场占据较大市场份额，并由此辐射全社会，为夷陵通业务的长远发展打下坚实基础。

前期准备 :

1 活动主要负责人联系宜昌电信,向电信的主要负责人说明活动策划方案

2 活动主要负责人与电信协商, 为三大学生量身打造一种资费方式

有可能的话 可以建造三大的局域网

3 为吸引学生使用,电信最好是进行一些活动. 可以 预存话费送小灵通一部 新入网学生可享受几个月的免月租 等

4 在学校里招一批学生参加此次活动 要求 口才好,沟通能力强,能吃苦

小灵通的优势:

1 辐射比遥控器还低

我国政府在有关电磁辐射环境保护方面是极其负责的，我国现行的电磁辐射防护标准比欧美各工业化国家要严格的多。根据相关检测报告的显示，小灵通手机的辐射频率最大值为10毫瓦，比电视机遥控器的使用功率(25毫瓦)还小很多，完全可以忽略不记。此外，小灵通在待机时处于休眠状态不发射功率，也就是说此时小灵通手机没有辐射，只有在发生呼叫从休眠状态到呼叫状态的处理时才进行交互式的发射。小灵通手机的发射功率，按小灵通使用时距人体1厘米计算，小灵通手机仅有0.25微瓦/平方厘米的电磁辐射被人体吸收。小灵通手机的电磁辐射功率仅仅是我国微波卫生标准的1/150。

2 话费低

由于小灵通的资费标准和固定电话基本相同，所以在本市多用小灵通则可大幅降低话费;另外小灵通不但可以打国内国际长途，还可拨ip电话，让用户在市内随时随地享用便宜的长途电话。

目前移动通信设备不仅具备基本的通话功能，更成为可以上网看新闻、玩游戏的随身娱乐设备，在这一点上小灵通毫不逊色。用户借助小灵通无线市话系统高达64k/32k的数据通道，能够随时随地享受无线互联网服务。

三大具体情况

1 市场潜力

xx级新生人数多,加上高年级学生,市场潜力极大. 大学生是一个特殊的消费群体. 是以后社会消费的主力军, 学生现在形成的消费观念对以后的消费方式有很重要的作用.

2 实际需求

学校里有手机的人很多. 60%的学生有手机.说明高校学生对移动通信服务的需求量很大。用户对通信的“移动性”有需求，这就意味着他可能会成为

夷陵通服务的顾客。“移动性”是夷陵通区别于固定电话的最大优势所在。在三峡大学，几乎90%学生主要通过固定电话或手机进行沟通联络，这一比重是很大的。这决定了他们是夷陵通的潜在用户。

3 竞争对手的情况

移动公司的网络在校内并不好. 在欣苑机房.g楼等地方经常没有信号, 很不方便. 移动的资费并不便宜且移动在校内的用户早已过饱和了由于没有经济收入，日常花费大部分由家里提供，高校学生的通信消费能力不高，月消费话费约25-200元不等，人均月话费约50元左右。表明高校市场虽然是一个低端市场，但夷陵通的arpu值(每月平均每用户收益)比固定电话要高，成本又低很多，是运营商应该着力培养的消费群体。

4 具体的使用情况

手机 价格高 资费高 辐射强

小灵通 辐射小 在校内的信号较好 且资费便宜 ( 小灵通上可打ip长途, 也可用201电话卡 长途便宜 ) 月平均话费低于手机, 很适合学生使用.

小灵通现在可发短信 上网 与手机功能差不多

宣传方法: 1 电信和学校联系 每一封录取通知书的信封上印上电信的有关资料 并在每封录取通知书中附上宣传单

注: 宣传单内容包括 a学生新特权 ( 专门针对学生的优惠活动)

b 小灵通本身的优势 ( 话费低 辐射低 )

更多的要从家长的角度写

2 新生入学时 a 在学校迎新的校车上帖广告

b 在校内用条幅 宣传板 等形式进行宣传

3 新生寝室的桌子上放宣传单

具体操作:

1 开学时在学校体育馆附近及个苑设业务代理处. 每个代理处都要有学生至少一名 (了解真实的销售情况)

2 在学校里面设专门的代理店不仅使人有可信赖之感，更为重要的是能够提供专业、周到的服务。采用专卖的形式，以一定价格给学生折让，由专卖店具体负责销售及售后服务，并利用他们发放一些广告宣传材料，及时反馈信息，并处理用户使用中出现的一般性问题。

3 在学校里面寻找一些学生做代理 更贴进学生生活,后期服务更好.且方便得掌握学校里的各种消息,为后期的市场进一步打

基础.从而使这次活动更好的开展.

学生工资: 从电信的销售中提成

具体分配-----能者多劳 多劳多得，去成本外的净利润进行分配

a 外联人员-----从净利润中提25%

b 宣传人员------从净利润中提 15%

c 现场工作的同学-----净利润中提25%

d 活动主管人员-----35%

**有关市场营销实训心得体会(推荐)二**

尊敬的领导：

您好！

真诚地感谢您在百忙之中浏览这份求职材料。这里有一颗热情而赤诚的心渴望得到您的了解与帮助。在此，请允许我向您毛遂自荐。

我是广东省xxx学院应届本科毕业生，专业是市场营销。明年6月我将顺利毕业并获得管理学士学位。近期获知贵公司正在招聘人才，我自信我在大学四年的学习情况会有助于我来应聘这些职位。

本人在大学四年里，奠定了扎实的专业理论基础和动手实践能力，良好的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

在学习上，我非常重视个人知识的积累和完善。大学三年多以来，我认真学习专业知识理论，阅读了大量计算机书籍，参加了诸多的社会实践活动，为自己建立了较合理的知识结构，在各方面都取得了较大的进步，多次为同学解决专业知识方面的难题，与班上同学共同学习，共同研讨，克服出现的各种专业难题。

在工作上，我担任茂名学院经济管理学院学生会的部长助理和班组织委员等职务，组织策划了全校性各类大小型活动。由于学生会活动的特殊性，锻炼了我的沟通能力、组织策划能力、协调能力，更主要的是拥有团队合作精神；班级工作更能锻炼我的领导能力、人际交往能力等。在任职期间得到学院团委的大力支持和茂名学院学生的一致好评。

以下是本人大学四年的主要事迹和参加的主要活动和获奖情况概述。

主要事迹：

20xx年—20xx年

20xx年—20xx年

20xx年—20xx年

20xx年—20xx年

参加主要活动与获奖情况：

20xx—20xx学年第一学期

20xx—20xx学年第一学期

20xx—20xx学年第二学期

20xx—20xx学年第二学期

20xx—20xx学年两个学期

谨附上本履历一份，详列本人的经验、技能和学历。承蒙审阅，深表感激。

此致

敬礼！

xxx

日期：xx年xx月xx日

**有关市场营销实训心得体会(推荐)三**

在我们大家一起努力之后，公司产品的知名度在市场上逐步提高，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例，这是我认为我们做的比较好的地方。但在其他方面仍有不足，特对个人销售工作计划进行分析：

一、工作问题。

下面是公司去年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们销售做的特别失败。在xx省的市场上，产品品牌众多，xx公司由于早期就进入xx市场，产品价格无序，这对于我们拓展市场有了很大的冲击。

客观因素固然是有，但在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

(一)客户到访率小。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

(三)没有详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、\*\*年工作计划。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(一) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(二)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(三)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

(四)在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

(五)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对\*\*年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**有关市场营销实训心得体会(推荐)四**

一、市场分析：在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

二、推销对象分析：

推销对象 ：西北工业大学20\_\_级本科新生

对象总人数 ：预计本科新生在3600人左右

对象需求分析：(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。(2)在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。(3)现在英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇量。寻找一份有效地能帮助自己扩大词汇量并提高自己英语整体能力的资料是许多刚进校的学生想知道的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

三、推销市场实地与人员:

(1)推销市场实地分析：西北工业大学地域广阔，宿舍分布较为集中。(2)推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势!(3)鉴于对市场实地的分析，估计总共需要40人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要5人。

四、宣传与推销：

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人!

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意!

前期准备：

(1)人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

(2)人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

五、推销准备工作：

(1)提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2)协调组织成员，鼓舞士气!

六、宣传推销阶段：

(1)定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。(2)宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

(3)抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

七、营销策略：重在抓住推销对象的心理。

(1)首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离，言语中透露大学英语学习的重要性：作为我校的大一新生，进校后会有一个英语分班考试，这将决定他们在那个级别的班里学英语。讲清楚分班考试的重要性，快班的同学的英语老师较好，有利于他们的英语成绩的提升，更早的参加英语四级考试。而且很多同学来校时没带任何与英语有关的书或资料，买了这份杂志可以为考试做些准备，找回英语的感觉，同样可以受用于以后大学英语课程及英语四级的学习。

(2)推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

(3)如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

八、营销计划进行阶段

(1)每天从各队长处收集整理最新征订情况。

(2)每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。

(3)每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力!

九、后期杂志的发送：

(1)基于前面对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。因此会在校园各个新生宿舍选取个别人作为发送员，对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

(2)鉴于其它杂志和报纸在发送方面存在的漏洞，给新生客户造成了很不好的印象，有人甚至提出退款，所以后期的发送服务一定要及时、周到，据此建立读者反馈机制：根据各个宿舍区征杂志订的人数安排该区域内发送员(一个发送员负责一个宿舍楼);另外发送员也要受到新生客户的监督，客户对杂志发送方面的问题，如发送不及时、错发、漏发等问题均可向校园主管反映，由校园主管处理解决，通过这些来间接地监督和考核业务员的业绩。

(3)为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满!

十、售后调研

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和

**有关市场营销实训心得体会(推荐)五**

实习时间：

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实习地点：

xxxx化妆品有限公司xx店

专业：市场营销（应用性本科）姓名：

班级：应用营销07级学号：

实习指导老师：

主要实习内容：

调查问卷设计

市场问卷调查

数据统计分析

提出问题解决问题

本文主要是对之前的两周的实践实习作一个总结，通过对xx消费者满意度的问卷调查及问卷分析，总结出xx现有优势，以及提出xx亟待解决有关xx的商品质量、服务质量、宣传建设（网络）、环境布局等方面出现的问题，并提出解决方案。通过本次实习，使得对本专业今后的基层工作模式、对市场环境和市场运作有了初步的认识，对提升专业知识的认识也有很大的帮助。

优势：商品价格实惠服务态度良好

借鉴学习：“为消费者提供实实在在的帮助，让消费者享受真真正正的实惠”这是xx企业的经营理念。调查问卷数据显示，选择去xx购物在价格实惠和服务满意这两点因素上都占据70%以上的比例，说明xx商品价格实惠和服务态度良好是xx成功的重要因素。xx很好的执行其企业经营理念。

所以，作为一个企业，一个单位，一个正确的理念是非常重要的，并且始终认真贯彻这一理念，才能保证企业单位得以更好的持续发展；对于个人，每个人都需要有一个目标，在自己前进的路途中以这一目标作为向导，努力奋斗，坚持不懈，最终会走到胜利之巅的。

劣势：

1、商品质量

问题所在：问卷数据显示有将近40%的消费者对xx的商品质量保证持怀疑态度，这将对xx的美誉度、消费者消费指数都会产生影响。

解决方案：

（1）提高商品进货、存货途径的透明度。对公司的进货、存货的途径尽可能的透明，让消费者对公司的商品买得放心，用得安学心。

（2）加强商品鉴定相关部门的管理，严格把关商品质量监督。公司质量监督部门定期对商品进行抽样质量检查，以确保商品质量的保习证。

（3）及时给消费者解除疑惑。如消费者有疑问，必要时我们要和其说明低价出售原因，产品来源等，做到诚信经营，坦诚相网待。

（4）做好售后服务。建立专业售后服务人员队伍，以消费者的身份出现在整个流通环节中，深入用户，了解消费者的疑惑，并给予解除疑惑。

2、服务质量

问题所在：细节服务（专业知识不足、对不购买商品的顾客态度不够热情）、会员服务不满意、品牌种类少。

解决方案：

（1）定期对员工进行专业技能培训。公司组织所有员工定期举行各种相关的专业技能培训，以提高各职位员工的服务质量。

（2）制定更全面的员工奖罚制度。各分店都有共同的公司奖罚制度和一套适合本店的奖罚制度，以确保员工保持高涨的工作态度。

（3）制作会员管理制度，提高会员管理。制定更全面的管理制度，对会员管理有一个比较合理的管理，定期与不定期的举办会员活动，以保证原有顾客和开发新顾客。

（4）做好增值服务。顾客对服务的期待在变化，打破以往的框架，为消费者提供力所能及的服务，从而实现“双赢”。

（5）男士化妆品种类多样化。男性顾客一致认为男士用品太少，所以增加男士用品是有必要的，以满足顾客需求。

3、宣传建设

问题所在：网络宣传欠缺。

解决方案：

（1）加强xx网站建设。请专业人士对xx网站的建设和完善，并及时更新信息，维护网站。

（2）在xx商品上贴上有xx网站的标签。让网站地址更深入到消费者的意识中，以提高消费者对网站访问率，及时了解公司最新信息，促进前来消费。

（3）结账时赠送顾客小卡片。可以通过小卡片提供给消费者本店接下来的动态信息及网站，以吸引消费者消费。

（4）可以在网站上提供会员注册或积分兑换。通过在网络上提供给消费者服务以提高网站访问率，以达到企业宣传。

4、环境布局

问题所在：店内货架拥挤，商品摆放拥挤，不方便选购商品、排队结账时间长。

解决方案：

（1）减少货架商品存放量，增加补货次数。通过此措施，以改变店内环境的拥挤状态，释放更多的空间给消费者进行选购。

（2）制作显目商品标签。商品显目标签使消费者更容易找到所需商品，以减少店内消费者的选购时间而解决拥堵问题。

（3）员工积极主动有效引导顾客选购。积极有效的引导顾客选购，也是降低顾客的选购时间，从而解决拥堵问题。

（4）收银台合理工作。在顾客选购高峰期的时候，必需保证所有的收银正常有效的工作。

这次实习任务主要是对xx消费者满意度的问卷调查，并进行问卷分析，总结问卷反映出的问题、提出解决问题的方案。在小组成员的共同努力下，经过一个多星期的时间，我们顺利完成了70份关于xx消费者满意度调查的有效问卷。

通过对问卷分析总结了出xx成功的关键在于xx认真贯彻执行企业经营理念，经营理念在各分店的经营运作都得到良好体现。这是其他企业值得学习和借鉴的，同时也是值得我们学习的。同时分析出xx在商品质量、服务质量、宣传建设和环境布局等方面存在的问题，并提出相关的解决方案。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，实习实践带我们获更宝贵的经验，使收获了更多的财富。对于在校的学生，大多数时间都是在学习理论知识，要想更好的掌握知识，实践是非常有必要的。通过实习我们可以学以致用，把课堂的知识有效运用到实践中去，在实践中的锻炼也能让我们更好的复习课堂知识，这是个良性互动的过程。

**有关市场营销实训心得体会(推荐)六**

一、做为在一个it公司做销售，一定要非常地了解公司和公司做的产品，还有起码的行业背景，特别是做项目的。毕竟做项目的都是先以产品技术公关搞定客户再谈商务，而且有时技术会成为一个项目的制高点，当然了解产品后这也是你以后转换阵地的重要资本之一，多说无益，多学有用。

二、工作一定要勤奋，勤奋不是做给领导看，是让自己成长的更加快和更加充实更自信，收获更加多。一流的销售是混业绩，二流的是混日子，三流的混饭吃，如果我自己定位是一个一流的sales就必须把工作当作是自己的事，认真做，努力做，主动做。

其实在it圈里混，因为压力是比较大，除了要对工作总结外还要不断的学习产品知识和专业技术，就是要想怎么样去做把销售业绩做上来，怎么样去把利润提高，这都是要通过勤奋尽快来完成，其实我个人认为勤奋应该可以说是销售的一种品行，在我们是说没有疲软的市场，只有疲软的思想;

三、当你在公司混的时候一定要记得你是在公司，说话和做事一定都要顾及同事的利益和看法，即使是在部门里也是一样，该说的说，该问的问，同事不是你的朋友，更加不是你的亲人这点一定要记祝如果需要同事帮忙一定要礼貌，如果想帮同事一定要在暗地里、公司里的小事细节多留心多主动做。

做为一个销售如果能把公司当作是自己的家，把工作当做是自己的事业，对于打造一个良好的积极销售心态就成功了一半，同时也能在这个公司混的不错，只是时间和耐心而已;

四、请为公司创造尽可能多的利润，如果你不行就辞职吧!这是一种心态问题，一来你为公司创造的多你自己所得的自然也多;二来不要总是以为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么一点，因为准确来说能被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是连利用的价值都没有，也就是说没有利润就等于失业。

如果像我一样是这个行业的菜鸟，还挑什么挑呢，能找到个好公司混个好的领导带路学习就已经不错了，很多兄弟姐妹在工厂里郁闷了n年还遇不到一个伯乐，所以能成为黄牛是猛牛那是你自己决定的;

五、当你在和代理商和用户沟通时一定要记住你不是去求他们推你们的产品和不是来求用户买你的产品，因为你是来给他们带里利润和为用户解决问题的，这是一个各有所求的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了你的工作心态，我也觉得非常有道理，如果你去求用户，他会越觉得你什么都不是，如果你能给用户价值和为他解决问题，用户也是觉得继续和交流或者接待你是值得的。

另外老大说也说代理商和厂商、经销商都是在一个天平上，谁厉害就把对方翘到天上去，弱势的只能跟着混饭池;

六、做销售一定要自信，一个销售，没有了自信就会连说话的力气和打电话的勇气都没有，那就更加不要说出门拜访和做什么业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变地应对客户和代理商的刁难和挑战困难，没有了自信，在公司同事面前都会感觉羞愧。

所以做为一个销售我觉得即使是在你受到打击的情况下，还要唱着歌去上班，并且坚持每天都是这样，我的老大就是这样的，每天进公司一定是哼着歌进来的，我佩服同事也佩服;

七、做销售的项目，因为项目都有一定的运作周期，所以没必要太急，但是项目一定要跟紧，其实跟紧不是叫你天天追着客户问，这样的话客户和代理会反感的，但是一定要跟进，哪怕客户反感不给你做这个项目，因为是做项目所以如果你不跟进的话你的成功率是零;简单说跟进的话最多就是丢单，但是不跟进就是肯定只有丢单了。

另外我个人觉得平时对客户的真诚关心也是很重要的，有次一个客户住院，我在交谈中记下他说的要住院的日子，在那天发了个信息过去，后来客户感动的不得了，去到谈项目态度也很好、打电话也很跟我客气;

八、要不断地去创新和努力改进自己和修正自己的工作计划，发现新的不足并且去提高，这就说到了总结，很多人说销售就是思考，确实是这样的做销售一定要思考，特别是销售;部门或者公司可能会下达一个计划和任务给你，但是你要根据自己的实际情况去调整，在不同的时间阶段和不同的区域要相应做调节，这和不要死读书是同一个道理，因为老师教的不一定就是最有用的。

当销售在办公室时最好是多想下自己的工作思路和计划，并且写成文章，好的还可以贴出来做警示和提醒。

**有关市场营销实训心得体会(推荐)七**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题。2、锻炼自己的实习工作能力、适应社会能力和自我管理的能力。3、增加对家具销售行业的认识，了解家具销售的相关细节。4、了解各种家具的销售流程，家具及室内装饰所需的各种材料

5、通过实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

20xx年7月20日到8月20日

实习单位：湖南省光明家具有限公司

公司简介：湖南省光明家具有限公司成立于一九九三年，位于汨罗市黄柏镇107国道1560公碑处。公司经过十年来的不懈努力和发展，已由当时一个资产不足万元的手工小作坊发展成为今天在我省家具行业中规模最大、生产技术水平最先进、产品档次最高、品质最优的企业。公司现主要设计和生产销售各种中、高档宾馆客房家具、办公家具、娱乐餐饮家具和民用家具，产品畅销全国各省市和地区，在同行业中享有良好的信誉和口碑。

公司精神：团结→创造人性的基本动力

策划→创造企业持续发展的平台

效益→创造企业发展与员工简直的源泉服务→创造客户成功的时针

我在光明家具有限公司做销售及仓库清点货物工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的家具销售培训，同时也教我们去认识、记忆货物规格型号。做一行精一行很重要。家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。所以首先我了解到家具的许多种类：1、实木(全木)家具。家具的主体全部由木材制成，只少量配用一些胶合板等辅料，实木家具一般都为榫眼结构，即固定结构。实木家具的另一大类是硬木家具，也叫中式家具，硬木家具是一种艺术性很强的家具。2、人造板家具，也称板式家具。家具的主体部件全部经表面装饰的人造板材、胶合板、刨花板、细木工板、中密度纤维板等制成，也有少数产品的下脚用实木的。由于我国木材资源短缺，所以人造板家具是当今市场家具的主流，且多数为拆装结构。3、弯曲木家具。其零部件是用木单板经胶合模压弯曲而成，产品线条流畅多变，造型美观，坐卧时舒适富有弹性。这类家具在国外颇为流行，且在不断开发创新中，在我国则是近年来才开始生产并投放市场。4、聚氨酯发泡家具。早期聚氨酯发泡技术主要用于沙发椅座的壳体成形，其体轻，易于加工。近年来又开始应用于床、柜类家具的边框装饰部件，除具有前述的优点外，更可达到装饰的效果。5、玻璃钢家具。玻璃钢家具是用玻璃布与环氧树脂经模具加工脱模成型，其制成品与聚氨酯发泡制品类似，但同类产品比聚氨酯发泡的重，且加工工艺复杂。6、金属家具。以钢管等金属为主体，并配以钢板等金属或人造板等辅助材料制成的家具。

其次，我了解了目前的装修风格和家具的搭配：1、色彩搭配的禁忌:不要黑

白等比，长时间在这种环境里，会使人眼花缭乱，紧张、烦躁，让人无所适从。不要在儿童房用紫色为主色系，这样会使得身在其中的人有一种无奈的感觉。粉红色会带给人烦躁的情绪。2、常见颜色含义：红色代表喜气、热情、大胆进取。绿色则有生气勃勃之意，金色一向被用来代表财富温馨，金色的圣诞风格是近年来才兴起的代表时尚。蓝色，是一种令人产生遐想的色彩，还具有调节神经、镇静安神的作用。黑白色是装修时永不过时的颜色，代表时尚简洁。紫色，给人的感觉似乎是沉静的、脆弱纤细的，总给人无限浪漫的联想，追求时尚的人最推崇紫色。

另外，我们要有品牌意识：1、品牌不止是一个牌号和产品名称，它是产品属性、名称质量、价格、信誉、形象等的总和，是一种有别于同类产品的个性表现。品牌是企业的无形资产，已成为企业最宝贵的财富。因为，在不同企业，产品的性能、质量、销售服务的差异日益缩小时，品牌已成为消费者选择产品的主要依据。品牌的竞争力成为提升企业形象及增加企业赢利的关键2、树立品牌意识包括：产品品质的保证、产品的售后、品牌维护、扩大社会影响力。

经过几次真正实践，我熟悉了大体工作过程。收发货物，点清数量和规格；之后便和几个同事大力销售。这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是货物的规格及价格等不能记混，一定要够细心才可以。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。促成销售是营销的核心，因此直接的销售策略是能否最终把握住客户的关键部分。销售工作贯穿于蓄客、认购和签约三个部分中。不同阶段会有不同的销售策略，主要包括定价、推货、团购、老带新等，也还有其它形式的促销策略。定价不是一个简单的模型表格，而是一个反复论证的过程。有几个大的因素是必须要了解清楚地，首先是市场，市场有多大的消化量，能承受多高的价格，必须有充分的调研和统计；其次是自己的产品，定价的过程中，必然要有走访的经历，我们要亲自去问一问、看一看，尤其是去一些大家户、豪华户，亲自走一趟下来就会有更深的评判。还有就是我们销售人员，我们是在最前线的，也是最能听到客户的声音的，我们对客户的把握是最强的，所以在定价的过程中要经常组织我们召开一些讨论会，让我们给出一些建议和参考价格。推货的安排要结合蓄客量，统筹客户的需求和我们产品的特征。我们常用的促销策略有老带新、团购、婚房和其他组合折扣等策略。老带新策略在一个郊区中尤为重要，区域市场比较封闭且小，客户口口相传，口碑营销效果最为明显。操作过程中，要切实让利给老顾客，使其无论从心理上还是从物质上真正得到好处和满足。团购的关键是找准企业或团购组织的关键人物，给其较大的折扣，去推动整个组织团购工作的进行。其它的促销方式也比较多，逢年过节打个折扣、或推出一口价、特价家具组等。

通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高了我的交际能力，也能锻炼我们的口才。在这一个月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过一段时间的实习，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，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，例如最简单的例子，我们去超市购物，去逛街，去商店都会遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落。这次的实习，把书面上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

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。通过这次实习，我真正领会了一位师兄送给我的一句话：“在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。”此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。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。这次实习我在社会适应方面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都是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实。

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。所以我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪跟进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这次实习，我还总结出做好销售要注意以下几点：家具商场导购员销售技巧，接待顾客是一门很深奥、很微妙的学问，营业服务有它自身的规程，违背了这些规程就很难达到营销的目的。终端店员在营业中，如何吸引顾客？这就要求履行以下职责，方可不断拓展业绩并招徕返客。

一、等待时机：耐心等待，保持良好的精神状态。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，

那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。

二、初步接触：顾客进店后，边和顾客寒喧，边接近顾客，称之为“初步接触”。初步接触成功是销售工作成功的一半。但难度就在如何选择恰当时机，不让顾客觉得过于突兀感。

三、专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品知识的熟悉度不够，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。

四、商品提示：就是让顾客了解商品。商品提示要对应于顾客购买心理过程中的联想阶段与欲望阶段，商品提示不断要让顾客把商品看清楚，还要让他产生相关的联想力。

五、善于辨析：不同购买动机、不同目的的顾客，其需求是不同的。要明确顾客喜欢什么样的商品，才能向顾客推荐最合适的商品，帮助顾客作出明知的选择。

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。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

**有关市场营销实训心得体会(推荐)八**

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物质供应中心，xx化塑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x月x日到20xx年x月x日。

本次实习的过程是这样的：20xx年x月x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x月x日，学校组织我们到xx物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的x主任讲课。20xx年x月x日，学校组织我们到xx化塑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xx

虽然来到xx读书已经有三年多了，可是对于xx的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说xx很厉害，有了xx才有了xx，自己并没有主动积极地去了解xx。但是，听了xx物质供应中心x主任的详细讲解之后，我对于xx和xx终于有了一个全面而又深刻的了解。听了x主任的课之后，我不仅对于xx的起源历史有了深刻的了解，而且对于xx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x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xx的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了xx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xx化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产x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x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，我发现了他们都有一个共性：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xx化塑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。xx化塑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=x%，顾客满意率=x%，人培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个人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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！