# 大学生市场部顶岗实习日记10篇范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-01-02

*按职能划分，市场部负责拉近产品与消费者的心理距离，销售部负责拉近产品与消费者的物理距离。需要负责公司新产品的开发战略，即未来几年我们向市场提供什么有价值的新产品，其工作重点是发现创新的源泉，完成新产品的定义。下面给大家分享一些关于大学生市场...*

按职能划分，市场部负责拉近产品与消费者的心理距离，销售部负责拉近产品与消费者的物理距离。需要负责公司新产品的开发战略，即未来几年我们向市场提供什么有价值的新产品，其工作重点是发现创新的源泉，完成新产品的定义。下面给大家分享一些关于大学生市场部顶岗实习日记10篇，供大家参考。

**大学生市场部顶岗实习日记(1)**

今天是我写实习日记的第一天。早上醒的特别早，也有些兴奋，因为很早以前就盼着上班赚钱找社会经验。公司九点上班，我八点半就到了。我所实习的公司是\_\_公司。我任职于市场部担任市场助理的角色。

带着些几许敬畏和几缕不安，我走进了公司11楼的办公地点。跟部门主管李哥和各位同事简单的介绍了一下自己的基本情况。下午，一个人静静地坐着看看主管李哥给我的相关市场部门的工作计划与安排等等。

最近上班，感觉蛮轻松的，所做的事情就是熟悉市场部的一些工作章程，整理一些存档的相关客户资料，大致上熟悉公司的业务。

**大学生市场部顶岗实习日记(2)**

虽然才到刚到单位不久，但是总体觉得同事们都很随和，很好相处，并没有因为我是新人而排挤歧视我，也没有因为我是新人而使唤来使唤去的。

感觉社会并非我当初想象的那么险恶和肮脏，对社会又恢复了点信心。而且这些天公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个公司也只能是从整体上大致了解了一下。

但是至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。我想先对公司有个大概了解，在对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。而且部门运转什么的呆了久了、熟悉了自然会明白其中奥妙了。主管总是鼓励我说不懂的可以多问，问同事。慢慢来就入行了!

**大学生市场部顶岗实习日记(3)**

今天的天气非常不错，秋高气爽。刚走出学校，踏上了工作岗位，一切都是那么的新鲜，然而新鲜过后却感到压力很大——走出校园需要与人交流与沟通，公司里要学的东西学校里都没有学过。发现有很多东西自己都不会，甚至都没有接触过。

面对太多的疑问自己的内心产生了很大的压力。内心充满了矛盾，然而事实证明我多虑了，这里有和蔼的领导和友好的同事，他们给了我极大的帮助和鼓励，在第二天上班通过和同事们的交流我获得最多的是鼓励和信任，使自己逐渐有了信心和勇气，能够勇敢的去面对任何挑战。铁别感谢主管李哥的鼓励与支持!相信自己，我能行的!

**大学生市场部顶岗实习日记(4)**

好几天没写日记了!由于工作太忙，所以忽略了几天日记。但是很有必要总结一下这几天的实习感悟。经过今天的学习，我基本上熟悉了公司的业务流程。其实，说实话我目前从事的工作基本上是客户服务。与人打交道的。

但是这也需要我们熟悉公司业务才能为客户解决问题。当有客户提到公司的业务时候我们能很好的为他人解决。每当为客户解决了一个问题的时候我总是感觉很欣慰。主管看到我逐渐实习了业务也在不断鼓励支持我。

每当有问题的时候主管总是乐于解决回答我的提问。我记得主管的一句话就是“秉承一切只能靠自己看，猜想，厚着脸皮求教。”这句话意味深长!

**大学生市场部顶岗实习日记(5)**

以下是我实习的一些个人感受，因为我发现在工作中心态同样很重要：实习本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实习期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社会，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同公司不同的部门待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。

再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。

这是我进来公司领悟到的事情，作为实习生更是要清楚自己的职责，不能和别人比较，心态很重要，有时候会觉得我做的事情比别人多，但是别人工资不知道是我的几倍，其实不能也不应该这样想，因为我现在主要是学习东西，能学到东西这就是潜投资，谁都要经历这样一个过程。所以，学到东西才是最重要的!

**大学生市场部顶岗实习日记(6)**

在实习期间，懂得与人相处，个人认为是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难，公司的注册会计师不会给他安排事做也不会教他什么，更多的是在那里无聊，甚至被人辞掉。

其次就是语言，人与人之间更多的需要沟通，只有沟通才能把彼此的信息的传递。例如在你去请教别人东西的时候一定要虚心请教，因为能进来这里工作的人都是不简单的，少说也是工程师级别的，不过话说回来，在外边做事，太客气了反而会让人觉得很陌生，最主要是要把握一个度。

**大学生市场部顶岗实习日记(7)**

经过这几天的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司最终绩效是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。这些都是主管给我的一些经验。

**大学生市场部顶岗实习日记(8)**

今天非常的开心，我工作了也许久了，现在的我慢慢适应了上班的生活，慢慢适应了公司的环境，曾经的孤独似乎逐步淡化。我逐步适应了公司的工作，每天似乎在重复着做一些事情，不过工作进行的还是比较顺利的，只需要简单的作一些相关的操作即可，可这一切却仍然对我充满了新鲜感。还没有工作的时候平时在寝室晃晃荡荡没事干，总感觉日子过得无聊。

而现在，就完全不一样了。我时时刻刻在心里想着，自己不是的，最能干的，不过我也不会最差的那个。虽然说天外有天，人外有人，但是我凭我一点点的努力一点点的去累积经验。

去掌握这个公司所有的东西，由无知到了解，我不怕每天的工作时间长累到我垮下，我只希望我能为这个公司展现自己的价值，为这个公司留下我最真诚的心。

**大学生市场部顶岗实习日记(9)**

今天真的是令人庆祝的一件事情，虽然说一天的工作时间很久，不过看到自己的成就的时候，那个心情真的是激动不已，因为今天的我帮公司收获了不少，虽然说不是多，但是只要我每天都认真地去做每一件事情，我相信没有什么事情是做不好的

。虽然说每天都在网站中转来转去的，不过你会发现这是一个特别的交流平台，这里会有不同的人不一样的性格，有时候有一些提供一些意见的朋友们，我们也会为这些提供不同意见的朋友做到，努力要求自己做得，同时，我们也非常的欢迎这些提供的朋友们。

因为这些意见是学不来的，我坚信。只要我用心去做事，勇于的去尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，获得更大的收获!

**大学生市场部顶岗实习日记(10)**

今天给我安排了任务，说是针对公司业务做一个策划活动。随后给我发了一份文档。我看了后就傻了，这是什么啊?虽然都是文字的，但是我能理解一小半就不错了，看着文档就发呆了好久。

最后不断问同事相关的业务等知识，并且针对该业务做一些详细的解说等等。我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。

以往觉得很容易操作的office，但主管要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。

因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。“书到用时方恨少”袭上心头!没办法只能用最笨的办法来做文档。深深体会到我在学校里学的知识，还是很少很少。

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！