# 有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)(六篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-01-31

*有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)一衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业。empire由尤兆坚女士在20xx年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的...*

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)一**

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业。empire由尤兆坚女士在20xx年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列，empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等。empire将始终以“低价、时尚与品质同在”的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如cis，广告创意大赛等等，这些相关的\'比赛的项目。这是我们公司市场总监的的职责，这有可能和其它公司有所不同。

但是，到了实际情况，你处于公司里面的，就需要帮助其它人员，某某人没有上班，你就去接手他/她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而己。

后来，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖赚取差价是其利润的主要，在综合仿真平台上，我们十八家生产商面对的只有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得有趣点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如cis比赛，营销创意大赛等等。

其实基本的流程非常简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就可以将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作内容：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。但是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但后来经过和ceo的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应该要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自己应该学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本内容。

第三周的星期四的上午召开了市场总监会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应该只看到不足的地方而应该看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样子规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗？市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自己的发展计划、分享自己的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，但是仿真模拟实习确实是给了我们学习的地方。

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不知道中介机构的位置在哪里，现在才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上面有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

市场营销毕业实习报告5

在此次毕业实习过程中，我积极参与公司派发的各项工作，销售业绩虽然不是最出色的，但是能够完成上级领导布置的各项任务，学习能力以及人际交往能力都在不断提高，团队合作意识明显增强。经过此次实习，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了基本的评估。

总的来说，我有以下几点至深的体会：

1、态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对公司的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视。不要放弃任何一个表现自己的机会。俗话说：“话不说，人不知”。早上的公司晨会既是一个公司培养教育你的机会，也是一个你与上司交流的大好时机。不要遇到点名发言就害羞，要大胆说出自己的想法。有利于公司发展的，上司自会采纳；错误的想法也会及时被发现，被引导上正轨，有利于自身更好的切合公司文化和自身的良好发展。

2、要注意如何协调各部门之间的关系以及工作交接问题，关注细节问题。很多公司不注重交接问题，交接过程中信息缺失而造成损失或因交接不明而导致责任分工不明。虽然我的实习工作只是棉袜促销，但也有一部分涉及交接工作，每天晚上需要把白天销售的袜子补足，只有把交接工作做好，才能保证货物不会缺失。彼此之间要足够信任。

3、以后一定要注重自己的理论知识与实际情况的紧密结合，切忌“纸上谈兵”，脱离实际。在生活中，社会中灵活运用在校时学习的知识，不唯书，只为实。

4、责任心是必要的。公司派发的任务要按时按量完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组人的工作。在一个团队里，需要互帮互助，只有心往一处想，力往一处使。

5、搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，你需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。保持幽默感，不过注意说话对象，不要没大没小，开玩笑过度。人际交际能力是一个非常重要的东西。在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通，较容易理解和能得到较好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，对一些人你必须去容忍他的各种不足。搞好同事和上级的关系。这些都是必须注意的问题。

6、作为一个合格的销售人员，在销售的过程中，应当在了解顾客的需求和喜好的基础上，再推荐适销对路的产品，迎合顾客需求，提高顾客满意度。再加以礼貌的称呼热情的服务，拉近与顾客之间的距离，就更完美了。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作机会，在有限的时间里加深对自己职位职能的了解，找出自身的不足。这次工作的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获，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，在市场营销方面工作我感觉自己有了一定的收获。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些天的实习是不行的，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。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正的走好。

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，这对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。同时，注意专业知识的学习，这样，才能使自己有扎实文化基础，迎接以后就业中各种严峻挑战。

社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会进步是全人类共同努力的结果，而不是个人就能做到的，所以我必须时刻警醒自己。每时每刻都要努力，让自己与同伴都成长，进步，成功。在这里，我想向实习老师和实习单位表示感谢，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地锻炼。

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)二**

职业规划是通过对决定一个人职业发展的主客观因素进行分析，明确自我职业生涯发展目标，选择实现该目标的职业，并制定相应的培训和教育计划的过程，其实质是对个人职业定位并进行学习和发展的规划。职业规划教育就是将职业规划的理念、方法传授给需要进行职业规划的人群。

我国高等的培养目标是“职业人”，高职教育的整个教育过程与学生的职业发展紧密相关。但到目前为止，职业生涯规划教育还没有深入职业教育体系，而仅以“就业指导”的突击教学形式出现。另外，职业规划教育仍与各专业教育完全分离，这在客观上削减了“职业规划教育”对专业学生职业规划能力的影响和教育。

1.高职院校职业规划教育现状

1.1职业规划教育与“就业指导”混为一谈

“就业指导”是一种临时性的教学形式，一般在学生毕业前夕由“招生就业处”组织，主要采取开讲座的方式向学生讲解当前的就业形势及一般的就业注意事项，学时短、内容涉及范围窄，只能对学生即将面临的就业形势做出粗浅说明。职业规划教育与“就业指导”是两个概念，职业规划教育包含“就业指导”的内容，但内容更加宽泛、更具技术性，且贯穿高职教育始终，是“就业指导”的发展方向。 高职教育注重学生的职业技能训练，致力于培养具有实际操作能力的一线技术人员，但很多高职毕业生对自己的职业定位模糊，这一方面说明高职学生亟待矫正自我认识，同时这也更有利的说明，高职学生对于“入学专业选择”、“职业定位”、“专业学习方向”等几个重要概念认识不清，不具有职业规划的意识，将自己所学专业与未来要从事的职业分离。

1.3职业规划教育独立于专业教育之外

近两年，我校某些专业已开设了职业规划教育的相应课程，但讲授内容主要是普遍性理论，没有与各专业知识相结合，缺乏针对性。

2.高职职业规划教育与专业教育紧密结合的必要性和紧迫性

2.1高职职业规划教育与专业教育紧密结合是职业教育的发展方向

职业教育是培养“职业人”的教育形式，职业规划教育正是为合格 “职业人”的培养服务的。因此，专业教育与职业规划教育的结合更有利于这一培养目标的实现，它是高职教育的发展方向。

2.2高职职业规划教育与专业教育紧密结合是实现高职学生顺利就业的助推器

职业规划教育使学生对自己的专业与职业的联系、未来职业定位及其发展进程有了清晰的认识，这有利于学生根据自身及专业水平寻找合适的职业，并有计划的为职业发展努力。

2.3高职职业规划教育与专业教育紧密结合是职业教育实践性教学体系建设的基础

职业规划教育使学生在理论学习的同时明确自身职业的发展方向，有利于学生做好职业定位，并针对个人情况加强相应的职业技能训练。这将为学生实训时，明确学习方向打好基础，减少实践性课程及训练的盲目性，是实践性教学体系建设与实施的基础。

3.高职营销专业职业规划教育体系的建设

3.1高职营销专业职业规划教育应终身化

职业规划教育是贯穿于一个人职业发展始终的，在这一过程中，专业知识的学习与职业规划是相辅相成的。对于营销专业来说，在选择专业之前，学生就必须对自己的未来职业进行定位，可将自己的职业定位于“营销策划人才”、“ 推销人才”、或是某专业的“服务营销者”、“网络营销者”或“关系营销者”，不同的职业定位将为学生提出不同的学习和训练内容，只有找准目标才能有计划的去奋斗，并安排培训计划。

3.2高职营销专业职业规划教育应实训化

职业教育的根本目标在于培养学生的职业技能，而这一特点正好与职业规划的目标相吻合。为了更好的加强学生的职业适应性，职业规划教育过程中应强调教育形式的实训化。具体到高职营销专业，应尽快建立仿真性强的实训基地，在实践操作环节应模拟真实的市场，使学生的操作技能得到最好的锻炼，提高学生的营销适应性。

3.3高职营销专业职业规划教育应市场化

职业教育在实施过程中，应不断研究市场环境的变化，并根据市场的变化安排全新的教育形式与培养方向。对于营销专业，近年来市场咨询公司、市场公司、营销策划公司成为新型的职业载体，高职教育应适应新形势，安排创业教育、咨询讲座、公司经营与课程，帮助学生进行科学的职业规划学习和设计。

4.高职营销专业职业规划教育的实施

4.1开设独立课程，列入教学计划

营销专业应开设“职业生涯规划”课程，并将该课程列入教学计划，教授学生职业生涯规划的基本理论和方式方法，并通过学生对个人的职业规划设计进行实训锻炼。另外，该课程的开设应贯穿高职教育的三个年级，并有针对性的采取理论教授、实习实训、开讲座等形式，只有这样，才能在高职学生的专业学习中贯穿职业规划教育并实施指导。

4.2选择优秀教材和师资，与专业相结合

“职业生涯规划”课程应在营销专业内开展。在教材选择方面，应与专业特点相结合，也可由专业教师根据多年教学经验和营销专业学生的职业特点编写教材，这样将更有利于学生对职业规划技能的掌握。在师资方面，组建一支实战经验丰富、掌握职业规划知识的师资队伍尤为重要，这将影响职业规划教育的水平和质量。

4.3建立科学的测评体系

测评体系是教学效果的重要途径，三个学年的职业规划教育结束后，应当每年都进行教学效果测评，以发现问题并及时纠正。第一学年教授职业规划理论知识，可采取笔试测评；第二学年主要以实习实训方式开展教学，应以实训结果及实习报告作为测评资料；第三学期主要采取灵活的讲座和个别辅导形式进行教学，其测评资料来源于学生毕业后的就业状况。

职业规划教育与高职教育是相辅相成的，营销专业要培养实践技能一流的营销职业人，就必须重视职业规划教育，并将其切实与专业实际结合，贯穿于高职教育始终，为高职教育根本目标的实现、学生职业理想的实现而服务。

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)三**

八方环球是全球体育和娱乐市场营销的领导者；隶属于埃培智集团，是集团中从事体育和娱乐市场营销的专业代理公司。埃培智集团是全球最大的市场营销和传播公司之一。八方环球是上世纪60年代开始从业的先行者，现在全球6大洲24个国家拥有1000名专业人员。

主要活跃在以下3个领域：

赞助营销咨询、音乐娱乐、都市品牌宣传以及活动项目管理

运动员/名人经纪及商业开发

电视及新媒体制作、发行、存档和品牌传播

八方环球在每一个业务部门都拥有在赞助和活动营销等各重要领域的高水平专业人员，向客户提供整体综合营销方案。

在这11天中，通过介绍，我在octagon八方环球进行了实习。实习是一个大学学生重要的一个学习过程，也是我们毕业后走向社会所迈出的试探性一步。我的主要实习目的是熟悉当代企事业单位的工作，积累工作经验，提高综合素质，并为德语专业学生在毕业后从事与专业关系比较少的工作进行一些探索。

我在两周内的实习工作内容有：为某公司产品推广活动计划做一些基础性的工作；为某电信企业开展“展会经济”搜集信息；实习基本的现代办公新技术。

我的第一个具体工作是电话联系一些娱乐场所，商谈能否与之合作，租用其场地开展产品宣传活动。电话办公是现代工商业的高科技办事手段之一，对提高工作效率有很大的帮助。我的同事和我在电话联系之前，首先确定了非常具体的工作方法。但是，电话只是手段，其本质仍然是人类与人类之间的沟通。这一点是我的弱项。所以在初期经常会因缺乏工作的经验和技巧而造成工作成功率低，返工率高等情况。难度最大的问题就是语言的障碍。极少数的当地群众国语不太灵光，加上我的上海话的表达能力也非常有限，所以有的时候双方互相听不懂。多亏单位的同事及时救场，成功地与对方达成了协议。整个电话联系的工作持续了一周左右，在此期间，我学到了一些工作上行之有效的方法：第一，制定精确的工作计划，对工作的目的和手段量化处理，精确计算，务必做到机关算尽；第二，在工作出现问题的时候，多和人沟通，出现问题，及时救场。90年代末21世纪初成长起来的一代人，有一种“cool”时代的倾向，就是习惯单人行动，在别人一无所知的情况下办好一件事，或者注重人机对话甚于人与人的交流。性格即命运，如果改变不了人的性格，那么至少要改进自己的工作方式方法。

在2月7日，我首次出外勤工作。工作的内容是到上海的一些娱乐场所拍照，用来提供活动所需的资料。在确认了外出路线，通知了拍照单位之后，我就拿着相机出发了。由于对上海城市比较了解，加上拍照的单位都位于上海比较繁华的地段，所以在整个工作上没有什么问题。但是还是遇到了一点麻烦，1是搞错了一个pub的地址，到了附近才问别人，费时费力；2是低估了城市交通，对交通管制和高峰时间准备不周，导致延长了外勤时间；3是面对突发事件缺乏解决的手段，某家电影院本计划接受拍照，但是到了电影院，计划又有变更，导致不能拍照。但是总的来说，此次外勤工作还算成功，达到了预期的目的。短暂的外勤工作给我的启示是：1，要熟悉办事地点的情况，提前准备，必要的时候要借助地图，googleearth等工具。2，在城市交通比较拥挤的情况下，要打提前量，节约时间。3，面对外勤中的突发事件，仍然要多和同事沟通，并且争取有效率地解决主要问题，完成主要的工作。

贯穿实习始终的一项重要工作是通过互联网，查询一些行业对“展会经济”的赞助，为客户提供有效的资料。具体的方式就是通过google，百度等互联网搜索引擎，找到相关的资料、数据、文章，做简单的分析。整项工作最大的挑战就是搜索资料。互联网的资料多而且繁杂，但是和题目相关的材料非常少而且不好找。对此，我先开始的工作方法是把带关键字的资料全部下载到本地，不经整理就打印出来。这是不合要求的。后来通过向同事学习，我学会了通过关键字搜索需要的资料，按内容提取有效信息进行整理，对其中的数据添加重点，找到了一些有价值的信息。在此之后，我在同事的指导之下，很快学会了复印、打印、传真、装订等工序。

在上述几个主要的工序以外，我还在单位积极参加了一些公益劳动。

通过短暂的实习，我首先熟悉了当代分工明确、高效率的办公，参与了一些具体的工作，学会了一些具体的工作方法，熟悉了各种办公自动化用具的操作。基本达到了假期社会实践的目的。 在实习报告的最后，我感谢八方环球（中国上海）提供给我的实习机会，八方环球的同事们所具备的优秀学问、人品值得我认真学习。在今后的学习生活中，我将认真学习专业科目，同时增强自己的工作能力，做到德智体全面发展。

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)四**

\_\_年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心感触太多，虽然在这一年中自己相当的失败，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。相当感谢公司给我这个成长的平台，让我在工作中不断的学习、不断的进步，让我学会如何做人、处事。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，谢谢主任给予了我很多的支持与关爱，在这我向主任及各位同事表示最衷心的感谢，.对于过往的一年.更多的是总结和反省.自己失利的地方太多了.下面是我对于一年工作的市场分析和工作总结及个人总结.

市场分析

我负责的是湖北市场，在湖北将近两年.在这边主要负责的是\_\_地区、随州地区及天门市.实际上的客户只有两个，应城市和汉川市.应城相对做的比较好.主要是以批发为主，汉川批发兼零售.

市场概述:湖北省主要以当地品牌金牛当对竞争优势比较大，他的优势在于他是本地企业.宣传力度大，单\_\_年在湖北的销售额都高达6.5亿.其他的品牌也众多.由此可见市场潜力是相当大.做的相对好点的像联塑、固地、亚通、日丰.他们相对在湖北做的比较早.有一定的基础.像我负责的区域.\_\_地区主要以金牛为主，因为是武汉周边地区.随州相对于来说就好些。卖的品牌很多，但这个区域有个特点，他虽然是地级市，但下面所管辖的都是直属镇.总共才两个县.主要都是大的乡镇.乡镇都比较大.所以乡镇价格都操作的比较低.都是地级市直供.所以说地级经销商尤为重要，

市场竞争状况;金牛在当地老百姓可以说是家喻户晓的知名品牌.经销商在卖货这块不需要费任何口舌.这是他唯一的优势.而劣势可分为二点，其一:市场泛滥.串货.其二;价格透明.经销商利润低.同样，联塑在湖北市场做的比较早.相对根基比较好.但是他也和金牛存在一样的问题.然而经销商永远是以追求利润为前提.在这前提下.我们公司的策略和营销理念对于经销商就是最大的一个优势;一个地方设独家经销商.价格是由我们操控的.这是他们没法比拟的.

市场特点及市场竞争状况;金牛在湖北省占有比较大的一个份额，但是因为他的弊端，他们价格定位也比较高.所以的老百姓都追求物美价廉.对于这些，经销商更多的是无奈，但他们追求的是利益.像现在很多二线品牌.在质量能够保证.价格相对金牛有优势的情况下，逐步的像我们这种品牌可实际操作可能性相当大.现在市面上见到很多20的热水管价格定位10块钱左右的品牌慢慢的逐步的在展开.这相对我们来说也是个趋势，而我们公司有我们独特操作理念.公司对经销商的类似广告支持、保证市场不泛滥.价格操控等.这都我们能够给经销商做到实处的.我们找的合作经销商也尤为重要.像找主要以零售家装这块为主.当然具备兼批发能力的那是最好.以中等客户为主.这就包含了两点，第一;开发时，中等客户开发时间相对会比较快点，各方面提出的条件相对大户没那么苛刻.我们要以快速开发市场为前提.当然也要保证其质量.第二;现在我们人员相对还不是很完善.后期维护工作相对不会那么沉重.

以上就是我对湖北市场的个人分析，当然其中有很多了解不足，希望其他同事能给予更多、更好的分析和指导.

以下是我对于一年的工作总结及个人总结.

首先.阐述自己的心态问题.新的一年，新的开始，刚到公司上班时候，内心更多的是以激情澎湃的迎接新的一年开始，自己现在可以说是空想.自己要如何做好、如何的规划自己的一年，然而到湖北市场后，就工作中遇到点小挫折、小坎坷，就自我信心不足，知难而退.遇事总是怕.担心.觉得自己做不好久而久之.自己的信心逐步退化.记忆颇深的是，在孝昌市在一家经销商那谈了七、八次之后，还是没达成合作.因为总总的原因，推迟、也是时机不是最好.确定他不是我所要找的意向客户.直至最后就连那仅存的一点信心都给折腾完了.尤其是到了后半年.心更是不定.整天自己都不知道在想什么.哪怕是外界给我一点小小的影响.就能动摇我的意志.往往就会想到自己为什么会这么龌屈.做事的时候自然就不上心.对于工作只是报着得过且过的的心态，还总自己我安慰。反正自己已经这样了。无非就这样.对业绩.荣誉.甚至自尊都已经麻木了.对于这一块，主任时刻提醒我。自己想起的时候会提醒自己.自己调整一次，过不了几天又回到了原点。甚至连刚开始都不如，慢慢的就演变成自己天天的自己我抱怨.在这一块充分提箱了自己的心智还不够成熟，这是自己需要解决的最大的一个问题.也许这也是自己必须经过了历练的一个过程.

再则;做事的态度，做任何事多以那种无所谓的，什么都不在乎.做事不够积极.记忆最深刻的一点是，开发的一个乡镇客户，第一天去的时候，因为老板不在家，和老板娘大概的谈了下我们产品的一些优势和特点.她感觉还可以.到了晚上.老板回来了，给我打电话，在电话里预约第二天早上7点半见面，结果因为冬天太冷，冬季的六点半天未亮.而坐车到那镇上需要一个小时.自己没那决心，没去负约.后来第二天又月明天.结果我还去.至此.我自己都不好意思在去和他谈.后来是因为到了月底，在业绩和主任的强迫下，下了决心，又和老板预约.结果合作了。从这件事上，让我自己看到了自己的做事态度.没恒心，做事不够认真，更谈不上积极.这就是个很鲜明的例子，以后我会时刻提醒自己，用认真积极的态度不放过任何机会，这牵扯到信誉和态度.更是为人处事最基本的态度.

其次.和客户谈判时的一些问题，在和新客户谈判时.尤其是在开发县级客户，在当地了解到了生意做的比较好的一些比较大的客户.心想，第一;他们每天那么忙，第二;每天像类似于我们这样的业务员又有多少?一进去他就把我一扫而出，心里由心而升的就会产生畏惧、恐慌心理.在进去之前总要做好久的心理准备.但在真正面对客户时.紧张.自己都想快点离开.脑海里一片空白.等到自己出来之后.自己回忆下当时谈话过程都会觉得很空洞.没任何的逻辑.更谈不上严紧性.话题聊天到哪就是哪.缺乏镇定.往往气势上就被他们压下去了。很难把心态放平，把他们当做正常的中等客户一般对待.在这块上.由衷的可以看出自我信心不足.老客户这一块.在和老客户谈到一些比较敏感的问题时.立场不够坚定.以至于客户老是试探我的底线.对于一些尖锐性的问题.甚至无言以对.相互对峙许久之后.只能自己委婉的说。我给领导请示.明天我在过来之类的自己敷衍过去.给自己留台阶下。久而久之.让自己养成了一个不良的习惯。遇到了一点小挫折、小困难就知难而退，这是我不足的重重之处.在老客户的维护这一块.对老客户所提出的问题。喜欢拖拖拉拉，处理不及时.明显感觉到很吃力.这归根于平时和客户沟通的不够.不了解他们内心真正的想法.这点在应城曾文剑就严重暴露出来了.尤其是他提出的一些尖锐的问题，我更多的是想着如何去逃避.缺乏一个业务员迎刃而上的精神.慢慢的就变了了畏惧.恐慌心理.在维护老客户这块，我做的是相当失败.我要努力学会做到，不管客户的大还是小.和善还是尖锐.都要用沉着、镇定的心态去对待.

再次.自己的目标不明确.公司后面的标语:\"目标明确，行动迅速.\"在这点.自己的做的太失败了。对于过去的一年。每次出差都是盲目性的，自己想好要到了哪个地方去，要实实在在的在那个地方找到属于自己的合作伙伴，经过一段时间后，遇到点不顺，就自我意识的就当初刚过来时的那想法给放下了.没一个主核心.到市场感觉到哪个地方都行.对一个地方呆了几天。没找到意向客户.自己内心就已经放弃了。会给自己找诸多的借口.会告诉自己.这里不行.接着马上转转到另一个地方.平时工作懒散.由于我们是以开发县级客户为主，比如说;自己会自我安慰的告诉自己，县级客户早上一般他们都是9点后才开门，自己可以晚点起来，上午他们一般生意比较忙，去了他们没时间，为自己的懒惰找诸多的借口，下午早早就收工，会为自己找借口，今天去了这么多家了，明天在去.回去房间看看电视.反正有几个谈的还可以的自我定义为意想客户的.喜欢拖拖拉拉.比如说;今天谈的感觉比较好的客户，约好了明天在过去拜访他.可能第二天去拜访了几家新客户或去了家意向比较深的客户那，内心就会对自己说，不要紧，之前约好那家以后在去，对工作不积极.整天沉沉迷迷的过。就算有意向客户也不能积极的跟进。对自己的懒总会找诸多借口.从而逃避责任.自我安慰。甚至还觉得自己做的很多.

执行力，对公司、主任下达的任务从未实在的完成过。对于公司刚定的任务.刚下市场时脑海里想着任务。例如;十二月份搞活动，主任给我拟定好了应城可以搞活动做到十万，给我逐个发划分到了个个乡镇，但自己去真正实施的时候，遇到态度不好的，自己想到的就是既然他不想做就算了，脑子了对主任交待的任务一下自己在脑海里变的荡然无存，到最后就以种.种的借口来搪塞主任，同样，在市场上遇到点挫折、困难就自我内心的把任务给放下了.那刚市场时的满腔热情俨然烟消云散了.自己缺乏恒心，集体荣誉感，别的办事处天天谈论业绩时，我更多的装作没听到或是一听而过，内心的逃避，想到的是不是我一个人的错，从来没想过我也是这个集体中的一员，时时只想到.自己都已经做成这个样子了，集体更是跟我没关系。在办事处开会时.承诺的.在公司时牢记在心里.到了市场一段时间后，随着自己的心态和遇到的一些小坎坷就一变而空.心里只会想，自己的事都没做好更何谈团队荣誉感.全被自己的自私自利给占据.这点我要做出重点检讨.以后多检讨.多反省.只有集体荣誉感强了，才能督促自己.不能拖团队后腿.紧紧跟上团队步伐.

以上对自己的缺点和不足，我要以一个年轻人应有的状态来面对新的一年.时刻提醒自己，如果自己自甘堕落，那就没人能帮的了，做事要脚踏实地，用积极向上的心态面对，做人要用以诚相待.这这为准则.把自己把自己从肤浅的成熟转为真正意义上的成熟.我相信我\_\_会有个很大的进展.

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)五**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年x月x日很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xxxx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的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。

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，同时维护好同终端的客情关系，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xx市场是xx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xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒，xx啤酒等等。

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xx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，xx元/箱；xx20带3，xx元/箱；xx10带2，xx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xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近xx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xx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。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的x部长和x部长，同时再次感谢营销部长xxx先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管x经理对我的培养，感谢xx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。

**有关市场营销专业顶岗实习报告(推荐)六**

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的潜力。

2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。

3、透过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

：xxx

：xx农化产品市场

xx农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和销售政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。透过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

1、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

（1）透过客户需求调查，触及客户的购买问题。客户的问题才是客户的需求之母，需求是客户自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给客户的；

（2）了解客户购买心理，透过对客户问题原因专业化的表达，使客户产生信任；既而进一步表述出客户问题所引发的不良性后果，使客户产生强烈关注，最终造成客户的购买兴趣；

（3）掌握对从众型客户的沟通制约，即提前说出客户要说的话，以此制约客户的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展；

（4）应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。

在实习过程中我也遇到各种不同的客户，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潜力。实习中不仅仅要应对客户，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。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4、业务知识方面个性是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作用心性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成超多的产品积压和库存成本，由于产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成超多的资金浪费，公司就应在库存管理方面，就应用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，构成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己潜力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。实习是我步入社会的前奏，教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。这次实习告诉我，我还需要努力努力再努力，规划好自己的蓝图。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。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，对工作负职责的人！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找