# 市场营销专业实习报告模板范文

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-06-06

*写一篇市场营销专业实习报告很简单，一起来写写吧。充实的市场营销专业实习生活已经告一段落了，相信大家会领悟到不少东西，让我们回过头来认真分析一下吧。下面是小编为大家收集有关于市场营销专业实习报告模板，希望你喜欢。1市场营销专业实习报告模板一、...*

写一篇市场营销专业实习报告很简单，一起来写写吧。充实的市场营销专业实习生活已经告一段落了，相信大家会领悟到不少东西，让我们回过头来认真分析一下吧。下面是小编为大家收集有关于市场营销专业实习报告模板，希望你喜欢。

**1市场营销专业实习报告模板**

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工作能力。

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。

三、实习报告总结及体会

20\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_月\_\_\_\_日，我在\_\_\_\_\_\_\_\_化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有\_\_几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在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，如发现有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。

**2市场营销专业实习报告模板**

我是一名学习市场营销专业的20\_届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，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20\_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!

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，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!

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：\_\_\_\_\_\_啤酒,1998年2月成立,注册资金1.8亿,年产量15万吨.\_\_\_\_啤酒(中国)有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心人工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标。\_\_\_\_啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了\_\_\_\_的品质如一。\_\_\_\_啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为“中国名牌”产品。

**3市场营销专业实习报告模板**

一、实习性质：专业实习

二、实习目的：透过实习，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

三、实习方式：分散进行

四、实习总结

透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，但透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好处上学习和研究过它，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向伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出此刻我们生活的各个角落!自从开始实习后便开始选取适合的题目，想了一天后决定选取\_\_\_\_市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是\_\_\_\_\_\_陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且用心创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会到达不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人到达了良好的默契，并且完成了自己的策划案。

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。

二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，能够增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有必须期限，不能这天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。

三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，透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，选取目标市场，产品开发，产品订价，渠道选取，产品促销，产品储存和运输，产品销售，带给服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行ERP、透过ISO9001国际标准认证以及HACCP食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致内涵。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，营销环境既能带给机遇，也能创造威胁。成功的公司都明白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，才能够制订计划。在这一步骤中，先介绍\"工作包(WBS)\"的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关系、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。\"甘特图\"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此刻、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。

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者必须会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麽针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就必须会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略

(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价;

(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售);

(3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等;

(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价;

(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而;

(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。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，再结合有关学过的资料就能把自己的产品给推销出去。

做营销必须要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。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当，但是他绝对不会上二次当，你可能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必须要对自己说过的话负职责，诚信也是最基本的人格保证。营销者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思考问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也能够赋予产品于生命力。必须要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销必须要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有面的体现，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，与客户约好了时间必须要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候必须要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者必须要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯十分发达的这天，必须要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法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。

最后一点就是持之以恒，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。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**4市场营销专业实习报告模板**

一、实习目的

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和国际企业市场营销管理理念，特别是国际企业市场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、掌握市场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、掌握企业市场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。

二、企业概况

x股份有限公司是一家国际公司，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。

x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20x年9月27日落户x县，营业面积达3000平方米，现有员工200多人。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x市民满意的超市。

三、实习过程和内容

我实习的岗位是x股份国际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x总裁宣称，他们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。

四、实习体会

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。

五、实习总结

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国际企业的了解，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。

**5市场营销专业实习报告模板**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习时间

20\_年\_月底至20\_年\_月

二、实习单位简介

我实习所在单位的名称是\_\_有限公司，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售\_\_。主要产品分为\_\_普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的宗旨!总公司为\_\_网络技术有限公司。经\_\_网络技术有限公司授权有\_\_，\_\_，\_\_\_等各个分公司。

三、实习内容

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售\_\_公司\_\_产品，其次还有\_\_的相关产品。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

(八)与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

(九)与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

(十)学会使用企业邮箱以及企业ERP系统操作。

(十二)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

四、实习体会

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

(一)目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

(二)经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

(三)通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

(四)在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

(五)提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

1.文字的表达能力

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

2.动手的能力

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

3.参与交流的能力

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

4.资源的利用能力

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

5.思考总结的能力

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.学习的能力、耐心

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态;对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

7.踏实、坚定的能力

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所的大学!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn