

# 营销实训心得体会(15篇)

## 营销实训心得体会1

为期来两个星期的电子商务实训课在今天结束了。

说实在的时间过得很快，因为这两个星期很多公共假期，校运会、亚运会开幕的假期冲掉了我们实训的一些课，短短的时间里，我们并不可能充分地完全掌握电子商务的知识，但起码我们对它有深入一层的认识了。实训期间，我们最先接触到的是“网络营销能力秀活动”，在这个平台上，我们可以看到更多别人对网络营销的简解和建议，从中可以学到很多自己没接触过的知识。

之后我们通过注册淘宝、易趣、拍拍的帐号，对比它们网站之间的异与同，分析它们在网页设计上的特点才知道原来同是购物网站，但确定的网站定位、服务人群等方面的不一样，就会造成网站对网民影响力的不同。这是一个长期积累经验的过程，选择的方向很重要，所以网络营销并不像我们想像中的那么简单，并不是单单在网上注册一家网店就可以完成任务，它需要网店方向的定位、网店后期的管理、网店的推广等。

同时这这也是一个作业接着不断来的实训，体验感受、网站分析报告、与卖家客户人员的网络客户分析报告、第三方物流公司选择的分析报告，这些作业都需要我们亲自去事件或者上网去调查、去了解才可以完成的作业。虽然同学们抱怨生不断，但我们清楚，完成这些作业最大的得益者不是老师而是我们自己，毕竟自己亲自实践过比别人说得在多都要好，完成

这些作业不仅仅是完成作业，是一种网络营销体验的过程，也是思想的一种拓展。

两个星期的实训并不能让我们完全了解网络营销，之后需要我們自己更多的关注和学习。

## 营销实训心得体会2

我不是营销专业的，初涉市场营销是在我大一下学期。本人到图书馆借了一本市场营销学的书，看过了之后略有所悟，这学期真的很高兴学校给我们安排了《市场营销学》这门课。很庆幸的是我的市场营销学的导师是一位经验丰富、美丽、专业的一位女士。

刚开始的时候我的导师并没有直接上书本知识，她从很多例子和她自己的亲身经历给我们讲述了市场营销，“王老吉凉茶”广告词：怕上火、喝王老吉的营销成功史等等。之后还从她自身着手讲述了她的美容院、她环行中国所经历的好多有趣之事。同学们都听得入了神，没有一个人睡觉的，这种状态在我们班那是很少见的。

所谓市场营销就是个人或集体通过创造，提供并同他人交换有价值的产品，以满足其需求和欲望的一种社会和管理的过程，在这个核心概念中包含了：需要、欲望、和需求，产品或提供物，价值和满意，交换和交易，关系和网络，市场、营销和营销者等一系列的概念。

市场营销的观念的最终目标是要达到社会市场营销，所谓社会市场营销观念：对市场营销观念的修改和补充。它产生于20世纪70年代西方资本主义出现能源短缺、通货膨胀、失业增加、环境污染严重、消费者保护运

动盛行的新形势下。因为市场营销观念回避了消费者需要、消费者利益和长期社会福利之间隐含着冲突的现实。社会市场营销观念认为，企业的任务是确定各个目标市场的需要、欲望和利益，并以保护或提高消费者和社会福利的方式，比竞争者更有效、更有利地向目标市场提供能够满足其需要、欲望和利益的物品或服务。社会市场营销观念要求市场营销者在制定市场营销政策时，要统筹兼顾三方面的利益，即企业利润、消费者需要的满足和社会利益。

中国现在还处在市场营销的前几个阶段，要想达到社会市场营销观念可能还需要走很长的一段路。

营销是生产能销售出去的产品，它不等同于推销，推销时销售能够生产出来的产品。

通过对这门学科的学习，我相信我会在以后的成功之路上受用。

导师的这种教学方式方法我很喜欢，若能多收集些最新案例或多从自身经历授课，我相信这会更能使很多同学感兴趣，十分感谢。

### **营销实训心得体会3**

抱着想多学些东西，多参加一些社会实践的心态我报了营销实训班的培训，营销实训心得。从大一到大三，我们学的都是理论课几乎没有过跟我们专业有关的锻炼。为了以后的就业我觉得现在应该多积累一些类似的工作经验。

上周三是我们第一次参加培训，一直到现在我们总的接受了三场培训。第一次是胡总简要地给我们介绍用友公司、普信和天思公司以及我们的

软件产品。通过第一节课我对公司和产品有了一定的了解。第二次课主要是吴经理和小娇给我们讲电话营销，伊总也有过来给我们指导。由于以前有接触过，所以不是很陌生。但是通过这次课还是收获了很多东西，大概知道了可能遇到的十个场景以及我们该怎样去处理。也懂得听一些范例，并挑出其中的问题，真的有点想擦掌磨拳的冲动了，很想马上就可以去公司试一试，检验一下自己的所学。上课时我们6个小组进行了pk，现场很活跃，气氛很紧张。我们组非常积极，大家都努力抓住机会为组争光，成功地拿下了第一名获得了一本纪念本，真的很开心。

上周天主要是小曲和其全给我们讲的t1商贸宝的介绍。上午的时候我们每个组还想了队名及口号，我觉得我们的top1和tobenobeno.1是最有创意的了，刚好和t1吻合。小曲教我们做的我是最棒的。让我们都激情澎湃，真的那个时候是充满信心的。对这个印象特别深呢，大家一下子就有战斗力了。还记得在听完他们的培训后我们又要进行小组pk，拿到题目的时候，我们组就讨论开了，由于讲的内容太多了，所以没有全部记下来，但是我们大家还是绞尽脑汁把那些该答得都一点一点地拼凑出来，真的很佩服我们组，这样也能想出来，觉得很不容易，要是只有一个人的话肯定不能把题目答好，团队的力量在这个时候完全显现出来。我们玩的“信任倒”也让我感触非常深，在闭上眼睛的时候非常放心的把自己交给我的团队，没有害怕，没有犹豫。这种感觉很棒，我相信一个团队只有建立了互信才能发挥它的作用。在分组pk现场拜访的时候，我们的表现不是非常好。这让我们大家都体会到了理论和实践的差距，也更加让我们知道了要成为优秀的销售人员就必须经历不断地磨练。

通过前几次的学习，我非常期待下面的实战，我会继续努力的。希望可以和我的团队一起在这次实训中成长。

#### **营销实训心得体会4**

在大二刚结束的时候，我们市场营销专业的同学到一家生产销售优质稀有菌类的企业进行了参观实训。这样的实训在大学以来还是第一次，所以自己对它充满了期待，希望出去看看真实的企业是怎样的。果真没让自己失望，出去看到了与书上讲的，自己想象的不一样的企业。实训给自己的印象很深刻，让自己感悟到很多，不光得到了期望中的收获，也有意外的惊喜。在下面的文字里我将主要讲述在此次实训中自己的一些新的认识。

##### **一、我们到实训的公司参观生产基地主要的生产流程**

与此同时听取了该公司市场总监，人力资源总监所作的演讲。通过对企业生产过程的参观，以及企业两位总监的讲解，自己对企业生活有了更加清晰的认识。

第一，企业会通过事先制定的标准选拔人才。

企业选拔人才的标准很多，但他们往往都制定了道德和专业技能两项指标。道德在他们选拔中往往又是首要标准，道德品质不好，企业都会拒绝这样的员工。道德品质好，即使专业技能不够，企业可以通过培训来提高。

第二，责任心强，乐于奉献的员工。

往往会受到公司领导的重视，他们在日后的工作中是被委以更加重要职务的有力人选。在平时你是怎样对待领导交给你的任务，是否愿意把这些任务做的比要求更好些；你是否愿意经常打扫打扫办公室的卫生等等。这些都能够使你的形象在领导的心里得到改变。你认真负责的态度，乐于奉献的精神会在很大程度上增加公司领导对你的信任，以致公司领导愿意将重要的工作交给你来做。

第三，公司经营标准化程度不断提高，即使一家生产非常简单产品的公司也是应用现代化的知识来经营管理的，因此公司的员工必须用现代化的知识来武装自己，才能适应公司的要求。

公司使用的是现代化的管理方法，现代化的竞争思路，以及现代化的生产设备等等。所以你必须拥有这些现代化的知识才能参与到公司的日常生产经营过程中来。而且这些现代化的知识进步非常快，你必须不断学习，做好终生学习的准备才能适应现代化的要求。

**二、本次实训，给我的意外惊喜可以说就是自己对团队工作有了新的认识，而这是事先没有预期的。**

实训我们是以小组的形式进行的，实训中的思考和所作的调研、讨论所得的结果以小组为单位通过制作一个ppt来展示。由于自己第一次以这样的方式来参与团队活动，并且担任小组组长，这使自己对如何才能让团队工作取得更好的成绩有了非常深刻的认识。通过这次实训让自己明白要取得好的成绩，团队成员应当做好以下几点。

首先，团队的组建要根据团队活动的性质来确定团队成员。不同活动对能力的要求方面不同，对同一能力的要求层次也不同，团队成员

中整体某项团队活动需要的能力不好，就会影响到团队活动的整体表现。同时团队成员的相关经历也很重要，如果团队成员中有有过与进行的团队活动相同或相似的经历，他们往往能够为团队活动提出很好的建议。比如我们这次ppt的成果展示，如果某位同学有类似的经历，他就会知道应该按什么思路以ppt的形式来制作我们经过仔细讨论得出的成果，以及在展示的过程中每位成员应该如何表现才能轻松的把我们的成果展示给大家，并得到大家的认同。

在选择团队成员的时候，我们需要对每团队成员的能力特点有比较清楚的认识，争取每个成员都能为团队成绩加分，尤其应当避免让不适合某项任务的人去完成他不擅长的事。

其次，要做好团队工作的较为详细的计划和安排。在团队工作开展之前我们应该对团队工作有一个整体的计划和安排。确定应该大家共同完成的工作和应该分配到个人的工作。需要大家一起完成的工作大家要相互配合，分配到个人的工作，要明确工作责任。使团队工作有有计划，有步骤的进行才能够做到活动有序的进行，这样也有利于对已经进行了的工作进行效果评估。做好团队工作的计划和安排是团队工作取得好的工作成果的基础。

再次，认真处理好团队工作中的不同意见，增强团队成员的凝聚力。团队活动过程中有很多需要大家共同讨论作出的决定，这些决定必须是根据大多数团队成员的一致意见作出的。每个人的想法不可避免的会有差异，关键是我们要及时将讨论中不同观点一点一点的汇集到一个观点上来。被汇集的这一观点是通过各种探讨逐渐得到大多数人认可的观点。每位

团队成员的观点都应得到重视，这样才能使各团队成员以更加积极的主人翁的精神参与到团队中来，使团队成员团结的更加紧密，为团队工作取得好的成绩奉献更大的力量。

### 三、此次实训过后，自己对自己的优劣势有了更加清晰的认识。

自己的一些不足在实训的过程中被显现了出来，同时自己也认识到自己的一些优点。自己经验不足在这次实训过程中被充分的显示出来，也让自己认识到了经验在做事过程中的重要性。以前参议团队活动很少，而且像这一次这样投入的还是第一次。由于没有类似的经历，在团队最终成果的展示环节，自己不知道制作的ppt现场展示的效果会怎样，怎样用恰当的方式将我们团队的形象展示给大家，也不明白我们需要根据团队成员的能力特点来分配团队成员角色，以至于我们团队没能取得预期那样的成绩。

通过与其他同学同台竞技，自己的演讲，表达的能力不够也被暴露了出来，而且通过这样的同台比较，自己的这一不足之处才被自己充分的认识到，它让平时不太被重视的问题显得如此迫切的需要解决。这次实训让自己认识到的自己的一些优点也令自己高兴，因为它同样让自己更加认识了自己，它能够是自己在这些方面表现的更加自信。

通过此次实训，自己对以后的职场生活有了更加具体直观的认识，对自己的优劣势也有了更加清晰的把握。实训过程中的这些认识体会对自己以后的生活学习会产生重大的影响，它让自己清楚要适应好以后的生活和学习，自己欠缺什么，怎样提升自己相关方面的能力。实训过程让自己认识到团队工作的意义，它不仅仅可以完成一个人难以完成的工作，也使参与团队工作的人得到锻炼，丰富我们的经验，提升我们的各种能力。

## 营销实训心得体会5

为期1个月的实训结束了，我在这一个月的实训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实训做一个工作总结。

首先介绍一下我的实训单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔，是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实训工作。实训可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为制浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成符合各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆、高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，做好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费

等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实训只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫无实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也是很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里，但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实训使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实训里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实训过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实训使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂资金的正常运转；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作做得不够细。

实训是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实训是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？

### **营销实训心得体会6**

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实训。这次实训从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实训单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实训，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实训，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通

过这三周的实训，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实训报告等专业认识的目的。这次实训在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满成功。

实训单位简介我们实训的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实训主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

我们组的实训安排从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实训单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实训报告。9月9日实训报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实训结束。

我们的实训内容我们组的实训内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时

，主要了解顾客的消费需求及消费心理;在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧;同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1. 该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2. 该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的

营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系到公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1. 绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

(1) 绿色消费是开展绿色营销的前提；

(2) 绿色观念是绿色营销的指导思想；

(3) 绿色体制是绿色营销的法制保障；

(4) 绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为

中心，并以提升人们的生活质量为已任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2. 体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3. 该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较

少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

三、营销建议根据以上对郑州盛煌经贸有限公司的营销特点的分析，我们可以从几方面对其进行建议：

（一）营销环境的改善该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司应该在自己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

(三) 该公司的广告策略应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，

目前这个行业市场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

四、实训体会和收获三周的专业认识实训给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读一卷书，不如行万里路！”

通过这次实训，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实训报告的书写内容及方法。这次实训我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实训中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实训过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实训，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实训中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实训的任务。

### 营销实训心得体会7

市场营销可以说是个人和集体通过创造并同别人交换产品和价值以获得所需之物的一种社会过程。通过这次的沙盘模拟实训的学习让我了解了这一社会过程。

实训的第一天我们确定了以南部市场为我们的主力市场，然而却发现很多小组也是将南部市场作为自己的主力市场，竞争力很大，更何况，我们还不熟悉操作，随之，我们将目光投向了东部市场，通过对东部市场的整体和分项调研后发现，宏观上，我们的市场几乎进入饱和期以至于顺应潮流的发展，无论是生产还是销售都发生了变化，虽然只是一个初步的发展，但是在市场上的潜力还是非常大的，对我们的企业而言，无疑会带来无限的商机，微观上，我们的产品也是带有一定的诱惑力的，这不仅是在符合新时代人类的心理需要，也是在技术上和价格上的革新。经过上个学期的沙盘实训的经验，学会并寻到了想要的资料。这也培养了我的自学能力以及对信息收集筛选的能力。

在经过了整整两天的摸索、解剖、清理之后，比对着电脑所蕴含的内容，逐一将内容分类、规划。从市场环境、市场或产品分析、营销目标设定、营销策略再到具体实施方案，每一步都有我们小组成员一起讨论，从市场调查中更新自己的理念，揣摩市场的潮流走向，到发掘现有和潜在的顾客群体。将那些唯独属于我们自己的独特见解一起融入在计划之中。

在产品策略中，我们对产品的生命周期作了测算，以此对品牌的打造期限、促销、定价都做了一定的规划。在市场导入期策略；为使产品尽快进入市场，产品的营销沟通除以提升知名度的品牌广告或公关活动外，开展针对消费者或通路的促销是十分有必要的。在此期间

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/386113000011011103>