

营销实训心得体会(汇编15篇)

营销实训心得体会1

我最近学了一个网络营销课程，看了一下你公司的网站，觉得整体感觉还可以，但从网络营销的角度看，还需要做些改进。

周四我又去参加一个网络营销沙龙，我将你们公司网站给老师看了一下，以下为老师及我自己对你公司网站的部分建议：

1、从网络营销角度考虑，网站最好能容易被搜索引擎搜索到，这样就可以节省很多推广费用。但你公司的网站缺乏关键词和包含关键词的描述，从源代码中招不到KEYWORD和DESCRIPTION行，更没有这方面的关键词，在TITLE行，也只有公司名，需要这3行加入5个左右的关键词，方便搜索引擎搜索；

2、网页中也尽量多包含关键词，一般在一个页面中，关键词至少要出现10次以上；

3、主页面的上半部分没有静态的关键词，而动态的部分搜索引擎搜不到，所以，在最上面，最好有关键词出现，不要光出现公司名，一般新用户首先关心的是你的产品和解决方案，除非是有名的公司，一般用户不太注意公司名，把产品关键词放在最上面容易被用户看到，也容易被搜索引擎搜索到；

4、网站最好有论坛等功能，方便经常做信息更新，搜索引擎喜欢信息更新快的网站，信息常更新才能容易排名靠前；

5、首页主导航最好放产品、解决方案等、成功案例等，对于公司介绍，可以放在后面一点，把客户最关心的产品、解决方案等放在最显眼的位置；

6、网页最上面最好也有联系电话等联系信息，方便客户，最好申请一个400的电话，方便客户拨打，也使客户感觉到公司是一个大公司；

7、网页之间最好有内链接功能，方便客户查看。

好了，我目前能想到的有这么多，祝你生意兴隆，万事如意！

营销实训心得体会2

实训是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实训，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实训生应端正态度，克服实训过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实训是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

一、实训内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实训和分散实训两种形式。分散实训学生自己联系实训单位，集中实训学生的实训单位由系里联系，集中实训的单位有专业教师指导。我选择的是自主实训也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的時候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂，缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给別人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。

我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

在实训的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有

目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

二、实训收获

关于实训的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实训单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

营销实训心得体会3

这个学期开设了网络营销的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力；其实学习的过程当中并不一定要学到多少东西，个人觉得开散思维怎样去学习，这才是最重要的，而这门课程恰好体现了这一点。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。

这次的实训从程序上面看起来很复杂，我们组进行了任务的分工，一下子就变得简单化了。原来以为自己负责将网站建起来任务是最轻的，没有想到是最为复杂的，需要的资料很多。而给予我们的时间有限，不得不在其他的时间进行补充和修改。

此次我们组的主题就是围绕我的淘宝店铺而进行的一系列的推广和策划，依我们看来，进行实践的调查和推广不太切合实际情况，实施的可行性不太高，所以我们将这次的重点放在虚拟的网络上——
淘宝店铺。我的店铺成立于20xx年，就依成立的时间也不是短了，但是发展的速度比较缓慢，其主要的原因是没有好好去经营，也没有将它进行推广，希望经过这次的实训能够提高店铺的知名度，让的人知道我的店铺，从另一方面，增加店铺的销售额，最终实现盈利。这次我负责的站长天下的建站，以我的淘宝店为题材而建立的一个淘购网。淘购网主要是围绕李宁服饰，运动鞋进行导购和商品的展示；同时整个站点增加了许多其他的元素，其中介绍了很多与李宁相关的东西，相信大家在购买李宁商品的同时也更进一步的了解了李宁。

通过这次的实训，让我受益匪浅。第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管这次的结果会怎样，至少我们曾经在一起努力过，体验其中的过程才是真正的收获。

第二：在建站的过程当中，有些地方没有接触过，不懂得怎样将它的效果在自己的站长中实现；如果没有这次实训，我也不会刻意的去学，去摸索，更不会有现在的成绩与作品。也许我的站长

天下不是最好的，但至少我用心去做了，努力了，也不会后悔。在以后的日子里我会将它建的更好，我有信心淘购网成为我的第二个淘宝店。

第三：通过这次的实践操作，我认识到了自己的不足，更感觉到了自己与别人的差距。为了明年的毕业而做准备，从各方面充实自己，使自己适应这个社会。

总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

这段时间对市场营销战略的培训，给我留下了无穷的回味和深刻的体会，通过培训，让我真正明白了市场营销的概念是指企业为满足消费者或用户的需求而提供商品或劳务的整体营销活动。市场营销是一门灵活性比较强的课程，可以使我们充分的发挥自己的潜力，很多人认为营销就是卖东西，其实不然，营销在我们的生活当中无处不在，包括交友，为人处事等，不仅只是买卖关系的发生。

培训了一段时间的市场营销，接触后才发现市场营销是一门很有发展前景，很有趣的课程，首先我们需要调查目标市场，了解消费者的需求，根据消费者的需求采购商品，制定销售计划并成功的销售出去，这一过程其实很不容易，如果前一天少了几分钟的准备，销售当天就多了几小时的麻烦，通过此次实训，感触颇多，市场营销要注重实践认知，掌握技能，有些方法和心得是书本上学不来的，我们也明白了无论做什么事都要经过

自己亲身体验后，感触才会更深，下一次也才会做得更好，还有就是在销售过程中我们要抱交朋友、暖人心的态度，而不是只为赚钱。

而个人对市场营销作出这样的概括：市场营销就是指企业通过一定的商品交换形式，满足消费者的需求和欲望，获得企业利润而有计划地组织的综合性的经营销售活动，贯穿于企业经营活动及全过程。

而市场营销战略是指基于企业既定的战略目标，向市场转化过程中的必须要关注的“客户需求的确定、市场机会的分析，自身优势的分析、自身劣势的反思、市场竞争因素的考虑、可能存在的问题预测、团队的培养和提升等综合因素，最终确定出增长型、防御型、扭转型、综合型的市场营销战略，作为指导企业将既定战略向市场转化的方向和准则。

那么一个企业制定本企业的市场营销战略的条件或者步骤是什么呢？一个企业的经营理念、方针、企业战略、市场营销目标等是企业制定市场营销战略的前提条件，是必须适应或服从的。一般是既定的，像市场营销目标也许尚未定好，但在市场营销战略的制定过程中首先要确定的就是市场营销目标。

确定目标时必须考虑与整体战略的联系，使目标与企业的目的以及企业理念中所明确的、对市场和顾客的姿态相适应。市场营销目标应包括：量的目标，如销售量、利润额、市场占有率等；质的目标：如提高企业形象、知名度、获得顾客等；其他目标，如市场开拓，新产品的开发、销售，现有产品的促销等。

在制定企业的市场营销战略时，必须着重考虑制定市场营销战略的内外环境，即主要是对宏观环境、市场、行业、本企业状况等进

行分析，以期准确、动态地把握市场机会。市场营销战略制定完成后就是如何去实施，而市场营销战略的制定和实施一般可以按这样的流程来操作：

市场细分——选定目标市场——市场营销组合——实施计划——组织实施——检测评估。

实施计划是为实施市场营销战略而制定的计划。战略制定好后要有组织、有计划、有步骤地进行实施。具体内容包括：组织及人员配置；运作方式；步骤及日程；费用预算等等。

另外通过这段时间市场营销战略的培训，也使我本人认清了思路，找准了切入点，谈一下自己的几点认识：

1、任何一种产品在推向市场之初，要有他的特色，就是营销学当中通常讲的要走差异化道路，有差异化才能有生存空间。我们的均衡产品从推出到投放市场与同类品种相比，能有一个相对不错的反馈，我觉得在功能和理念上可以说是有其独特之处，那么得到的效果也是显而易见的。

2、专业是根本，就目前而言，全国的保健品企业多如牛毛。但大多数中小型企业产品技术含量不高，跟风随大流现象严重，针对性不强，这也是大多数企业维持不发展，发展不强大的主要原因，而作为消费者因为没有专业的知识很难判断产品的价格与好坏，所以如果专注做产品的专业化，并与公司的品牌知名度相结合，就能赢得消费者的心。

3、价格政策可以说是一场心理战，打好这场心理战，就要抓住经销商的心理，经销商难道真的就是关注价格吗？价格难道就是促成合作的唯一吗？我看未必，真正有实力，下工夫做产品的经销商关

注的往往不是价格，而是企业的信誉，过硬的产品质量，市场保护度，完善的售后服务以及相应的政策支持等。

4、市场不但要开拓还要维护，招商的终极目标就是经销商，没有好的销售渠道和优秀的经销商再好的产品也卖不出去，所以定期的电话回访，就成了维系经销商与企业之间和谐关系的重要纽带，经销商会实时的将市场动态反映给公司，以便公司实时的调整政策与思路，为下一步工作做好铺垫，同时公司也会将新产品信息等推荐给经销商，便于经销商在补充新品等方面加以参考。

5、细分产品。市场要细分，产品也要细分，产品如果在功能方面明确，集中，清晰，不泛滥，多样化，那么这样会加强消费者对产品的精确认知，什么样的产品适应什么样的人群，从而形成强大的终端购买力。

总之，这次的培训，使我对市场营销有了更深刻的了解，以后要更多地把理论知识运用到实际中，这样不仅加深我们对市场营销战略的理解，巩固了所学的理论知识，而且更能增强我们的营销能力。增长理论知识，积累营销经验，能够让我们更好地面对未来，营销更美好的人生。

营销实训心得体会4

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toben.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5

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6

市场营销可以表述为个人和集体通过创造并同别人交换产品和价值以获得其所需之物的一种社会过程。通过一周的学习我了解了这一社会过程。其中两天的市场调查使我们找到了目前眼镜市场的发展趋势（目前眼镜市场的可观暴利已经不言而喻，因此我们决定以高科技，多功能为主导开发自己的新产品。）

调查的第一天我们先制定了假设了以健康型眼镜为主打产品的大致方向，然而却有数据和案例明显的表明市场对健康型眼镜的需求量不大并且有大量的所谓绿色产品已经出台，作为一项竞争力是十分匮乏的。更何况，开发新产品的投资资金过高却回报率不够。随之，我们将目光转向了运动时尚领域——

通过对眼镜市场的整体和分项调研后发现，宏观上，眼镜市场由于几乎进入饱和期以至于顺应潮流的发展，无论是框架上、包装上都起了变化，但只是一个初步的发展，所以市场潜力是巨大的，对我们的产品而言，无疑会带来商机。微观上，我们的新产品是带有一定技术含量的，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杠杆上的革新。我们利用网络，学会并寻找到了想要的资料。这也是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咨询、剖析、清理之后，比对着样板目录上的内容，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

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/547000141046010052>