

# 营销实训心得体会总结 ( 20 篇 )

## 营销实训心得体会总结 ( 通用 20 篇 )

### 营销实训心得体会总结 篇 1

一周的网络营销实训就这样结束了，这次我们实训目的与要求是认识什么是网络营销，分析网络营销的利弊，还有理解

网络营销与传统营销之间的区别和联系。在进行网络营销实训之前，虽然我们也有开设网络营销这一课程，但是凭着上课老师讲的理论知识，使我对网络营销这一概念还不是很了解。而通过这一周的时间我也对网络营销和我们电子商务这个专业有了新的认识。以下就是我对其的理解。

网络营销就是以国际互联网络为基础，利用数字化的信息和网络媒体的交互性来辅助营销目标实现的一种新型的营销方式。简单说网络营销就是以互联网为主要手段进行的，为达到一定营销目的的营销活动。但是网络营销也有它的利弊。网络营销的优势就是超越时空、低成本、实时互动沟通、服务个性化、容易实现 5C 策略、方便地获取商机和决策信息、多媒体展示、丰富的促销手段、具有扩展性、信息透明化、长尾效应显著等优势。而弊端则是缺乏信任感、生趣、技术与安全性问题、价格问题、广告效果不佳和被动性等缺点。

网络营销与电子商务研究的范围不同。电子商务的内涵很广，其的核心是电子化交易，网络营销注重的是以互联网为主要手段的营销活动。网络营销和电子商务的这种关系也表明，发生在电子交易过程中的网上支付和交易之后的商品配送等问题并不是网络营销所能包含的内容，同样，电子商务体系中所涉及到的安全、法律等问题也不适合全部包括在网络营销中。

所以说，电子商务与网络营销实际上又是密切联系的，网络营销是电子商务的组成部分，实现电子商务一定是以开展网络营销为前提。

这一周的网络营销实训虽然都是理论性的，在这五天里就是每天上网查些关于网络营销和传统营销的区别的案例，也使我对它们了解了许多。网络营销与传统营销相比，既有相同之处，又有其显著不同的特点。网络营销与传统营销都是企业的一种经营活动，且都需要通过组合运用来发挥功能，而不是单靠某一种手段就能够达到目的的。两者都把满足消费者的需要作为一切活动的出发点。

总之，这次网络营销实训使我受益匪浅，让我学到了很多书本上学不到的东西。最重要的是让我对电子商务有一个更深的认识和了解。

## 营销实训心得体会总结 篇2

通过这次网络营销的实训有以下总结：

### 1. 供求信息

供求信息是您发布到网站上买卖信息，它可以帮助您找到更多的买/卖家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高，为了能取得更好的效果，供求信息的发布显得至关重要。而水果的买卖受季节影响比较大，所以供求信息的掌握才能使商品更好销售。

水果信息网的供求信息发布，时效性很强，水果是季节性的物品，所以供求信息的发布就很重要。通过注册会员，发布信息，对此网站的基本流程，有了一定的认识。

## 2. 病毒性营销

病毒性营销是一种常用的网络营销方法，常用于进行网站推广、品牌推广等，病毒性营销利用的是用户口碑传播的原理，在互联网上，这种“口碑传播”更为方便，可以像病毒一样迅速蔓延，因此病毒性营销(病毒式营销)成为一种高效的信息传播方式，而且，由于这种传播是用户之间自发进行的，因此几乎是不需要费用的网络营销手段。

通过对 QQ，开心网，Gmail 现在十分流行的一些资源，对病毒性营销进行研究。目前 QQ 发展十分迅速，这种即时通信被大家广泛认可，通过一传十，十传百的方式，开展快速营销。这是一种新型的发展模式。

## 3. 许可 Email 营销

许可 Email 营销是在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。通过邮件进行营销，目的性更强，也可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客

户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。

完善的许可 Email 营销，可以更有利于实现营销目标。所以在实训中，对邮件系统的管理，设置，从内部了解这种营销模式。

#### 4. 流量统计分析

流量统计分析是通过统计网站访问者的访问来源、访问时间、访问内容等访问信息，加以系统分析，进而总结出访问者访问来源、爱好趋向、访问习惯等一些共性数据，为网站进一步调整做出指引的一门新型用户行为分析技术。

本次实习遇到的问题和建议：

##### 1. 目的性不强

由于整体试训的关系，很多东西没能有更专业的认识，做的时候都是笼统的研究，这样就是多而不精，这也可能和平时的积累和课程学习不精有关。自己更应该一个个掌握好。

##### 2. 实际操作能力不足

面对大量操作，不是很熟悉，一点点的学习，所以错误很多。所以，就要加强上机的学习，多操作，多训练。

##### 3. 专业理论知识不强

实训中需要用到很多专业知识，对于这些知识，不十分了解。所以很多知识不能很好的进行。以后通过网站和书籍加强这些知识的了解。

##### 4. 内外网等设备的完善

实训中分为内外网，所以很多知识学要不断切换。所以平台的选择，和实训前的准备不断加强。

通过对这些网站流量的分析，更好的对网站的建设有更加清晰的认识。我通过对博客的流量分析，了解了那类文章，更受客户的喜爱，我以后的写作，也可以有更加好的提高。而对于企业来说，可以更加好的掌握用户流量，针对产品作出有目的的研究。

通过这些实训，我的实际操作能力，也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在这些网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word 等操作工具有了跟好的学习。总之，这次实习，对我来说是个很好的机会，我会抓住这次机会的。

### 营销实训心得体会总结 篇3

20\_年结束了，明年大三就要面临毕业，于是分析自己所掌握的技能知识，发现在虽然我对电子商务的操作比较了解一些吧，但是网络方面和硬件方面还是比较欠缺的，于是我在郑州黎明电子有限公司来锻炼(更主要的目的是增强)自己在网络和硬件知识方面的欠缺。

我选择实习地点是：高新区创业中心五号院，在这从事的工作是网络营销这块。其实是公司的电脑有点什么小故障或有什么不太懂的操作时去指导一下，不过在其间学到不少曾接触不到东西，比如，开机不能进入系统时故障的排除，还原系统后的维护，网络管理软件在客户端上的实现，个别程序冲突的解决方案等等，基本上都是常见的小毛病但积少成多就变成了我的知识经验，使我在计算机方面有了新的提高。对于我所欠缺的硬件和网络方面的知识当然也增长不少了，比如：百兆千兆网水晶头的区别与用法，硬件故障的判断与维护，服务器的管理，交换机与布线等等，不过遗憾的是我没弄明白怎样通过服务器给网络安装系统和路由的操作使用。不过这些应该足够让我离开计算机菜鸟的行列了，呵呵

下面说一下我所在的单位情况：

公司成立于 20\_年春，在高新区比较偏的一个位置，但因为公司的实力比较雄厚，吸引了不少客源。虽然现在竞争激烈，不过公司实施了会员制。其注册会员已经达到了 300 个，个人认为黎明公司在激烈的市场竞争中还是了一步的。

本公司是个服务行业，主要提供信息类的服务，所以也具有服务产业的一些特征，如出入人员多，资金流动快，受环境影响大等等。

在位于居民校区，虽然离大学城学校很近，但在暑假期间所来的都是一些社会人员，形形色色的构成了假期打工的主力。但事实上这些“社会人员”在在大学城周边的工厂即高薪开发区，确实因

为做为消费主力的学生离校，这就对企业的收入造成了直接影响。据有关统计表明，公司的最多的收入都来自网费，所以客源是公司的基础。对于公司来说寒暑假的经营是比较难的，能否在假期中赚钱就要想办法有一个稳定的客户群，这就要看网吧的区位和网吧与周围社区间的公共关系了。

从上面几点看公司的经营还是不错的，能在学校周围经营下去，但仍旧有一些问题困扰着这些公司：

1，设备的损坏率加快，随着时间延长，电脑的设备老化和损坏的情况加中了，这是不可避免的，但是处于成本等方面考虑，更新很不及时，这就使部分要求苛刻的客户流失了。

2，环境卫生恶化，一个好的上班环境会吸引人但也是因为随着时间延长，装修材料被电脑的辐射和大量吸烟产生的烟尘腐蚀显得陈旧，给人留的环境印象就打了折扣。

3，工作人员素质不高。做为中小型企业处于成本考虑，招聘的人员不签合同，待遇低的情况普遍。这就直接导致工作人员的技术水平低下，加上没有正规的培训，非技术网管很多基本的电脑的基本常识都不懂。

4，营销策略不完善。公司一开使有电脑配置上的优势，随着技术更新优势没有，公司老板就采取了定时上网，固定工作时间，但收效甚微。主要是公司的文化环境没能构建起来，消费者对公司没有建立品牌忠诚度造成的。

综上所述，公司现今依旧是个很好的产业，毕竟在二三线城市家庭电脑还没有普及。对于竞争激烈的校园周边的中小型企业来说也不是没有出路，可以借鉴服务业中其他产业的做法做好营销和自身企业文化，才有发展前途。

营销实训心得体会总结 篇4

我们第四项营销实训是接待方面的实训，我们抽到的题目是“北京的重要客户来访，经理安排你所在的部门中午陪同吃饭你该怎么做？”这是一个非常贴近现实的题目，当我们拿到这个题目时我们小组立刻进行了任务分配，经过这段时间的小组磨合，我们的小组已经真正的成为了一个可以很好完成任务的小组了。

首先，接到这个题目我们的大脑开始高速旋转，我们已经完全不把它当做实训了，而是真正在一个公司了。我首先明确了，来的是北京的大客户，绝对不能怠慢，而且要让这个大客户爱上我们的公司，我们应该在午饭上吃出名堂来。要十分注意公司的形象，我们首先预定了中汇国际会议中心的饭菜，这里有很多徐州的特色菜，还有一些比较高档次的菜。接下来就是我们安排接送的车，以及客户所要下榻的酒店，一定要舒适。

其次，我们要合理的选择陪同人员，要事先了解好要来的人员的性格特点，然后相应的安排陪同人员，这样才不会有失我们公司的形象。作为公司的一员要时刻关注公司的形象，所以我们选择了奔驰作为接客户的车辆。

这次实训让我更加了解了接待方面的一些事情，不仅要了解客户，还要了解自己公司的人员，而且接待关乎着以后是否合作的情况，只有接待好了，才可以长期合作。

营销实训心得体会总结 篇5

首先要进入一个市场，要进入市场调查，看看进入这个市场成功的机率多大，了解竞争对手要多少，竞争程度怎样，有没有出现垄断如果竞争过大则不宜选择。在我们第一次进行的模拟的时候，那个时候的西北市场因为各方面思维的惯性，很少同学选择这块市场，所以选择开拓这个市场的同学们得到了很大的利润，而在华南这块市场历来是商家必争之地，因此，只有不断的投入广告费用，品牌知名度达到别人无法超越的地步，你才有资本去跟人抢市场。经过几次模拟过后，有些同学才发现到开拓西北地区的好处，等到想要去开拓进入里，发现那里早已有人垄断了这个地区。其次，这次我们模拟的是手机市场的生产，我们要投资时要考虑选择哪个档次，低档，中档，高档，不然这个不同的档次不是说你想要哪个就有哪个的，低档是必要的，若想要向上一级，我们则进行产品升级，产品升级无非就是投入资金，购买一些技术。从不同的档次来说，低档产品的利润率是最低的，高档是最高的。眼尖的同学发现了这一点，所以他的利润也不得了了。我也是后来才发现这一点的，不过这个利润的获取还得有个品牌知名度的支撑，不然，你没有这个你跟别人抢市场就是痴人说梦。

最后一点，也是非常重要的一点，就是品牌知名度方面，跟现实中的一样，别人会购买某种品牌一般会选信誉，品牌，性能各方面比较好的一个。在模拟中，品牌知名度就是商场，超市各个商家考虑与你合作与否的关键因素。在这个模拟中，品牌知名度则是通过打广告来提升的，你的广告费用越多，品牌知名度也就大，这是个正相关的关系。而在广告投放中，要选择不同的投放渠道，有电视，网络，户外，报纸等等，在选择某个媒介中，我们要考虑下传播率，也即有效的受众率。通过模拟中，我们发现户外中高速公路段的三面体广告宣传是最有效的，当然它的费用也是高的惊人。广告说到底还是资金的运作，你只有肯下重本，品牌知名度也会有提升。价格方面

对不同档次的产品，它们价格当然不同，而这个价格选择方面，我们考虑各个不同商场对价格的接受程度。比如说，有些商场规定高档的产品入场价格是1230。若是你高于这个价格，你在竞标时就会错失这个项目。因此，在制定这个价格时要制定各个商家中价格接受度最小的那个，这样一来，你就可以吃起所有商家的竞标。而在每年中可以有一次的调价行为，这也方便了我们与商场、超市的合作。销售渠道方面

销售渠道主要有两个商场与超市，其中，商场的利润明显高于超市，从价格接受度和可销售数量可以看到。商场都是大批量的接受数量的，单单从数量上就占了优势，因此，我们都挤破了想要在商场抢占订单。促销策略方面

在促销这一块上，有一个指标需要我们要提前做好工作的，那就是进入某个市场时有个市场开拓度，这个市场开拓度决定了你以后这个市场的可销售量，如果你没有了解到这一点，仅仅是凭促销手段来打开你的销售数量的话是非常局限的。所以，我们得先别人一步，因为在可销售数量方面有些是需要较长的年限的，你的产品经营的越久，开拓度也就越大。可销售量上去了，你今年的销售额也就增加了。

通过这次实训，使我从中体会到学习国际市场营销这门课程，理论上听懂的内容，在实际操作起来是有很大的难度的，而且要想做好营销工作，不仅要懂得其中的学问，而且也还要许多营销技巧。

我的公司名叫电子公司。我们卖的商品是手机，我们的品牌名字叫“GossipGirl”。初始年拥有资金3千万，信用等级为AA。开始的时候，要对市场进行选择，对于这一点，我对市场进行了分析，最后我们选择了西南地区，这个市场虽然产品需求量较小，但是竞争少。

然后，我们就进入了真正的营销模拟了，在进入这个环节之前，我对每个公司的信息进行了分析，发现果然不出我所料，选择华东、华南、华中地区的公司比较多，大家选择销售的产品基本同质。因此，我所选择的西南地区市场竞争不大，要好好的把握我选中的市场。

销售第一年结束，我们公司最终盈利。这一年，竞争较少，而我又研发中档产品，市场份额较大，因此订单较多，足够生产和盈利。我从中了解到，整个市场竞争是很激烈的，我们在选择目标市场时，要想在这竞争较激烈的市场上站稳脚，就要根据自己产品来定位目标市场，动作要快，产品也要更新快，只要落后自己竞争者一步就意味着市场占有率要少许多，所以自己的产品要尽快进入市场从而达到占市场的目的。

第二年. 由于第一年的成功经营, 我的信用升到 AAA。于是, 我研发了高档产品, 主要市场投入都在高档产品这一块。营销前半段, 由于资金充足, 生产、投标、抢单都很顺利。但在后半段, 由于没有估清自己的资金, 接了一个较大的订单, 而无法生产出相应数量的产品, 无法交货, 导致亏损。我从中了解到, 有多大面就做多大饼。在经营过程中, 正确的市场估计和资金估计是至关重要的, 不能盲目的接订单, 这样容易造成产品不够, 无法交单的局面。这样会直接影响下一年的信用等级。

在严峻的竞争中, 大家都训练得非常投入。从训练中我们得知, 在企业在产品投入销售时。它是需要做大量的前期工作的准备与资金投入, 如产品市场调查、市场分析、产品战略的使用到产品最终销售过程等, 这些程序看似复杂, 但它确实产品经营成功与否的关键之一; 再而, 就是成本的控制, 企业的经营的目标就是盈利, 如何取得最大利润, 成本则是其途径之一。还有企业的决策者, 必须对市场够敏感, 眼快手快, 能跟着市场的步伐走, 至少不能是落后, 这样你才能保持自身的竞争优势。若别人都在努力奋斗, 你却还是一个蠢蠢欲动的蜗牛, 那么你则会被竞争激烈的对手狠狠的抛到九霄云外。从中我体会到学习不仅要懂得理论上的知识点, 还要和实践结合起来学, 一步一个脚印的去做, 弄懂每一个知识点, 哪些做得好与不好的, 都要进行总结, 做得不好的要分析为什么没做好的原因。争取下次做好, 只要长期这样做下去, 自己会得到充实的同时, 也让自己在学习实践中成长。

## 营销实训心得体会总结 篇6

本次市场营销综合实训，起先，大家都很好奇这是怎么样的，而老师用玩个游戏就缓解了我们紧张的情绪。实训由男女搭配成一组，男生的积极进攻策略和女生的严谨保守策略相结合，取长补短。

实训的目的是理解市场分析及目标市场决策是企业营销的前提和基础；了解熟悉市场分析的思路和方法；掌握基于需求分析基础上的市场细分、市场定位的方法。

实训的过程非常有趣。经过了一开始的问卷调查，市场分析竞争者分析，SWOT，STP分析，正式进入的经营阶段。

首先在研发的环节，我本着走中低端路线的原则，并没有投入太高的技术研发费用。而在扩展市场时，我投入了较多的费用，建立了分公司并培训专门的销售人员。

然后要确定目标市场。刚开始的时候，有的人选择多个市场，但是为了提高知名度和市场开发，不得不花费大量的金钱，却只能刚好达到低档产品在超市渠道销售的资格，虽然量多，但在某些地区缺乏竞争力，而我只选择了华东市场，通过多种广告媒体的投放，获得了较高的知名度，并以较低廉的价格销售，在华东市场上占有较大的份额。

接着是为产品进行定价，基于成本，和销售渠道的进入价格综合考虑，我制定了低端产品 748 元，中端产品 858 元的价格，但后来发现在激烈的市场竞争中，没有竞争力，只好降价。

在广告设计投放的环节着实让我一番苦恼，究竟怎么样才能把广告做出新意，费用怎么分配才最合理。最后我选择了推广度最高

的媒体。

选择营销渠道时，因为一开始的知名度很低，所以超市和商场都进不去，我们只能在自由交易中心进行交易，在这里，竞争非常激烈，所以价格也只能压得很低。几次之后，发现其实无利可图，于是为了进入超市渠道，只好加大广告推广和市场扩展力度。但由于广告费用过高，导致我资金不足，货物积压，资金难以周转，根本无法经营下去，只好拜托其他小组暂时借钱周转。后来我吸取教训，在接到订单后在进行生产，并且订单要积到一定数量再生产，否则会超过一年规定的生产次数。

招标中心也是个非常好的渠道，但是，这里的价格制定要非常用心，因为很多小组都在竞争，我给出的价格是 750 时，却被别的小组以 748 的价格中标，这其实就是对市场整体价格分析后得出的标价，既不太低，但又有优势。

营销是一门实践性很强的学科，书本上的知识终究是死板的，经过这样的实践训练，巩固了书本上的知识，如何定价，如何选定目标市场，资金在生产、研发、渠道、促销等环节如何进行分配，虽然在短暂的时间里无法做到全面考虑，但它无疑让我们动脑子去思考，凡事要有自己的想法，以及行动能力。在实训过程中，我不仅对书本上的理论知识有了深刻的理解和认识，并且在实际操作中，也各个的动手能力得到了提高。一年做得比一年熟练。

在与小组同伴的合作中，我们从开始的磨合走到了最终的默契，两人相互并补充，共同决策。在以后的学习过程中，我们会更加注重自己的操纵能力和应变能力，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，我们都可以打造一片属于自己的天地。

转眼间，三周的市场营销实训已经结束了，三周时间虽然不长可是也不短，可是在我看来确实如此的短暂。三周的实训虽然结束了，但是却给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训我们主要是以小组的形式进行展开的，老师的目的主要是想培养我们的团队精神。同时我们这次展示成果时是以个人为代表展示及讲解小组的成果。这样大大的培养了我们个人的自我展示能力及说话能力。

我们团体一共有五个人，可是因为有一名成员生病回家没有能够参加。可是我们并没有气馁，我们依然是认真的去完成这次实训中的每一次任务，并且力争做得做好。

我们的第一次的实训主要是进行行业分析。我们小组选择的是互联网电视。当我们确定主题后就进行了相应的分工，我们有的收集资料，有的整理资料，有的开始做着相应的市场竞争者的分析，有的作报告，有的做幻灯片等等。总之，在我们的有效的分工合作下，第一次的成果呈现了出来，当时我们每一个人的脸上都露出了笑容，并且还充满了希望。

第二天，我们的成果上台展示，并且我们都觉得还不错，可是哪相应的也发现了不少的缺点。当我听着接下来的小组的展示时，我突然觉得他们的有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧！可当老师点评时，在她的眼里我们好像没有了任何的优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时的心情呢？就像是我高高兴兴的出门却被别人迎面泼了一盆冷水。心里还的真不是滋味。不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评自己小组时听的是更加的仔细，害怕错过一点。

回来之后，不知怎么的虽然老师全是说的我们的不足，没有一点的赞赏，可是我们的兴致更加浓厚。说也奇怪，这时我们每一个人在自己的心中都已立志，并且都是要做好下一次的实训任务，好让老师对我们刮目相看。

我们的第二次的任务就是行业的营销环境分析，这次主要围绕的是 SWOT 分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的 SWOT 分析了，加上这次的任务我们都觉得不是特别的多，我们就相信我们一定可以做的更好。在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的看法，不管不错与否，然后统一意见。当然的我们也针对其相应的营销环境作出了小组的营销战略。

在展示的时候当然还是存在着不足，可是我们似乎已经明白和了解的更多了，在面对老师点评时我们也是集中了十二分的精神，认真的听，好做修改。

第三次我们的任务是制作问卷调查，当然我们的第一点还是确定我们所选行业。经过我们的问卷设计，以及老师的讲解与点评我了解到问卷大设计的注意事项。如：要注意礼物，格式必须正规。问卷的内容就是要特别注意对象的甄别，因为我们这次主要针对的是长江师范学院大学生的问卷调查。还有就是他是否有着一定的消费习惯。如果没有将终止调查。还有就是问题的设计必须精简等一些列的问题。要让受调查者有一种轻松愉悦的感觉。

经过这一次的问卷设计，的确，我们还是存在着一些列的问题，可是我们这次所有的人好像都是专门去听老师讲解和分析我们的不足之处。

第四次的任务比较重，我们这次做的就是了解涪陵一些超市所采取的价格策略，要了解他们所采取的价格策略当然就要进行实地的考察，我们首先去的是新世纪，我们选择的是洗发水行业。我们首先自己观察他们的容量及价格，特称等。还有向导购员了解他们的畅销情况，还有就是问问他们主要采取的那些相应的价格策略。然后我们就去了重百超市。也是去做了相同的事。

虽然我们这次的市场调查比较顺利，可是听说我们班其他小组就不是那么顺利啦。不管怎样我们都顺利的完成啦，这次的实地调查，让我了解到与人打交道也是一门学问，要注意自己的语气和说话方式，在外面的市场上，他们不是你的老师、同学，他们是很介意你的说话用语的，还有也很介意你的说哈方式。不会给你任何面子。所以，与人交往也是一门学问！

## 营销实训心得体会总结 篇7

一个人成长不在于他学到了多少，而在于在他经历的事情过后体会多少。只有悟道的知识才是真正的属于自己的知识。营销实训已经过去，我通过实训学到什么?又感悟到什么呢?

### 一、团队重要性。

我们的实训是分为 12 个小组，其中 6 个小组为一个市场。在这个虚拟的市场展开内部竞争。说实话，从得知我和那几个人分为一个小组我的心就凉了。我和一个性格很古怪，让男生都“闻名色变”的一个女生分为一组。我知道，对别人有偏见，有看法，那是自己的修养不够。既来之、则安之。即使有很大的不满意也要把这次实训做下去。第一期的是我们集体讨论后做的，效果还可以，第二、第三季度由于经营理念的分歧，为了维护班级内部团结。怕她耍小脾气只好给她做。这样前后理念的不延续。自然的我们的公司发展的不好。以后我也逐渐失去了信心。就这样，看似很平和，很团结的一个团队，做出的实训成绩当然不会让我们自己满意了。成绩不好也是在意料之中了。这次实训下来，具我观察，那些小组做的非常棒的内部都是很团结，即使他们有分歧，但他们能够包容和理解。那些和我们一样成绩不好的团队，都是因为小坐内部至少有两人的思想看法不一样，就算有的做出来了，那也是另外一人妥协的结果。

谈到团队，自然的想到了我们自己组建的中南营销团队。因为共同的目标、共同的利益我们走到了一起。我们也经常有意见不一致的地方。也曾经闹过情绪。有人说要注意容易忽视的几个对团队不忠实的行为：

- 1、指责团队。
- 2、袖手旁观。
- 3、过分的争论工作。
- 4、摇摆不定。

## 5、拒绝团队的活动。

这些行为在我身上也出现过。说了这么多的团队。我开始也不明白团队具体的含义。何为团队，何为职业精神。团队就是你能承担你不喜欢的工作并把它做好，你能跟你不喜欢的人一起工作并把它做好，因为这就是你的工作。对照以上。我真的没有做好。团队的重要性是我实训最深刻的体会。

## 二、企业家精神，企业家职责。

一个企业家素质的高低直接影响着这个企业的发展和方向。我们这次实训的失败很大的原因在于我。我们没能很好的把握市场机遇，没能很好的预测到市场的发展方向。起步时就偏离了航道，基础没有打好，一步慢，步步慢。公司的业绩和产品的市场占有率被对手拉开了很大的距离。在公司处于困境的时刻我们没能放手一搏，没能作出很大的改革，眼睁睁的看着公司走向衰落。我想到了我自己。在做的时候摇摆不定，做决策不坚决果断，没能有很大魄力破釜沉舟。实训前还没体会到企业家的艰辛和压力。通过这次模拟实训，虽然模拟，也让我感受到企业家的不易和市场需要的是能干高素质的企业家。市场经济就是那么残酷，弱肉强食。

## 三、企业的组织文化管理

在实训结束的时候有一个“公司老总”为了安慰另两个组员说：这次的责任在我，因为我没采纳你们好的建议。我对他说：我们这次没做好和你完全不一样，因为我采纳了全部的建议。我这次做实训完全是感性在做，很少有理性。她们两人的意见我都用了，很少坚持自己的观点。有人问我，那你怎么没有主见呀，是的，我想如果实训得罪了那个同学，以后怎么办，不能因为几天的实训就忘了还有以后的一年呢。公司发展到最后我对内部的已经失去信心。我感觉有些方面已经不是我能够控制的。所以我们聘请了另一个老总来帮我们开拓市场，这就是所谓的外来的和尚好念经吧！

这次实训唯一让我欣慰的就是我的演讲能力提高了，以前我总是说话“断电”，不知道下一句接什么话。这次上去说自己体会的时候我看见原本很吵闹的教室一下子变安静了，从他们的目光当中我看出了他们都在认真的听我演讲。

说了这么多，不是我在抱怨我们的小组内部问题，我从来没这么想过。只是反思我们实训的过程，哪些是我收获的，哪些是我们的问题。市场是残酷的，教训是惨痛的。这次失败不是一个坏事，毕竟这是个模拟操作。再说有时候失败的教训比成功的经验让人收获的更多，失败了我们还能找到原因，成功了可能拷贝这次经验，也许这些宝贵的经验就会在下一次水土不服走向失败呢！

#### 营销实训心得体会总结 篇8

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，成为一名实训业务员，经过培训合

格后，我进入了\_\_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，实训业务员做起，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；在实训工作中，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，我的实训期已经结束了，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——\_\_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。

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

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/915303001201011203>

