

精选营销实习报告范文集合九篇

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。写起报告来就毫无头绪？下面是小编为大家收集的营销实习报告9篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

营销实习报告 篇1

一、实习目的

- 1、了解实习企业的基本情况 & 市场营销战略，掌握市场营销战略的制定原则和方法及管理过程；
- 2、分析实习企业的市场营销环境，包括微观环境分析和宏观环境分析；
- 3、通过对实习企业营销调研与市场信息系统进行分析，掌握市场调查，市场预测及市场营销信息系统的实际运用方法；
- 4、了解实习企业的市场营销策略，具体掌握产品策略、定价策略、分销策略、促销策略在实习企业中的具体操作过程；
- 5、了解实习企业营销企划的基本过程和基本内容。

二、实习单位介绍

狮王（国际）教育集团，成立于1994年11月1日。阵容强劲兼具实力的师资团队，不断开拓进取，以国际化的一流标准，提供儿童美语教育、早期教育、中小学教育、成人英语教育等多方面课程。

狮王儿童美语采用国际一流教学理念与六大教学法，首次将TPR教学法和自然拼音教学法引进中国，全力打造中国最具竞争力的儿童英语教育平台，并成立“狮王教育教材研发中心”，重金组建研发团队，研发自有知识产权教材，打造自有教育品牌。狮王宝贝早期教育发展中心引进MI多元智能教学法，研发优秀早期教育课程。“狮王宝贝”被中国妇女儿童事业发展中心评为“中国妇女儿童喜爱的品牌”。狮王（国际）教育集团引进全球营队教学理念，成立“狮王营队发展中心”，结合狮王学校的优质教学资源，以“素质教育与应试能力并重”的教学目标，为学习者创造优良的教育环境。20xx年，狮王中小学教育成功引进OpenMind高效学习系统（OMHi—LearningSystem），涵盖全脑整合系统（BrainNewLearningSystem）、核心发展系统（CoreTwisterLearningSystem）、超量挑战系统（Extra—ChallengeLearningSystem）、高效工具系统（SuperToolsLearningSystem）等四大学习系统，整合中小学各学科高效学习的优质教材及教学理念，为狮王国际培训学校建立了更坚实的教学基础。狮王（国际）教育集团进一步涉足企业商务英语应用，为企业量身定做英语培训方案，并携手全国知名院校教授及专家，共同研发LKE大学英语及LKE商务英语教材，协助各大企业提升国际竞争力。20xx年，狮王教育集团携手中国南方航空股份有限公司共同开启“流利英语·和谐天空”的英语工程战略合作——为南方航空7000多名工作人员提供专业英语培训。迄今为止，狮王（国际）教育集团已发展遍布全国30余个大中城市，设立了近80所旗舰学校，拥有研发团队100多人、员工3000多人，资深顶尖教育专家50余名，培养学生近100万人。狮王（国际）教育集团将以“缔造中国教育第一品牌”作为企业发展目标，秉承“对孩子一生负责”的企业使命，及“实现高效学习

、成就未来领袖”的办学宗旨，培养更多的优秀人才，提升国家及民族的整体竞争力。

三、实习内容

3月7日正式进入公司。首先是培训，其实培训也是一个淘汰的过程，首先是公司淘汰一些公司认为不适合的应聘者，其次也是应聘者对公司的考察，自己觉得不适合也是可以随时离开公司。我们应聘的都是课程顾问，狮王是一个教育集团，我们的主要任务就是将狮王的课程销售给目标顾客。

培训内容主要分为：公司文化的讲解和渗入，教育课程的介绍，销售技巧。

对于公司的文化是一直贯穿与公司的整个培训过程中，无时无刻都感受到公司热情积极的氛围和感受到自己的使命。对于课程的讲解让我们更加的了解狮王教育集团的产品。销售技巧的培训是室内的培训和室外实践相结合的，更加了解公司的销售模式。

四、实习体会

这是在经过一些天的培训后我写给狮王教育集团华北区高瑞金总监培训感言。通过招聘会与狮王教育集团王主任的沟通，让我有机会走进狮王教育集团，有机会感受狮王教育集团的文化理念，更荣幸的是在狮王教育集团的第一天就能够接触到高总监，一位杰出女性的代表，分享高总监带来的狮王的文化理念以及做人做事的理念。这对于即将跨出校门的我有着非凡的意义。我个人觉得人生最大的财富是经历，在狮王的每一天都是我人生的一笔宝贵财富。人—性—格—

品的四字词组的组合道出了做人应该具备的标准。一个人如果具有了好的人性、人品、人格、品性、性格一定是一个有才华，有道德，有爱心，有责任的人。我个人觉得每一个人都有自己的优势才华，通过学习和工作都会得到提高，而一个人的优秀品质实体现在生活中的点点滴滴。我觉得责任感对于一个人或一个企业都很重要，狮王教育集团的第一条理念强调的就是企业的责任感，对每一个孩子负责，通过高总监介绍深入了解了狮王教育集团的崇高企业使命以及企业对员工的培训都是很侧重责任感，一个积极、敢担当、具有责任感的个人或企业未来的路是前程似锦的。感谢狮王教育集团，感谢高总监。

第一：同时之间和睦相处，友善帮助。在狮王教育集团的这些天，我每天一天过的都觉得非常的充实并且有意义。每天的培训都会让我学到很多的与人沟通交往的技巧，而且对于我自己也是树立了一个正确的职业观。在这个企业里，每个人都要学会帮助别人，帮助新员工的成长，互相在工作中的帮助，每一个人在业务中遇到的问题拿出来，同事都会很积极热心的帮助。

第二、教育产品行销知识。随着经济的发展，人们对于知识的渴求和对孩子的教育都是舍得付出成本的。在教育行销过程中要注重行销人的文化素质，言谈举止。在推销企业的教育产品的时候，要学会寻找目标顾客，教育产品的价格是偏高的，譬如我们在下市场的工程中首先要选择的的就是家庭经济状况良好。在学校门口寻找加长的時候首先看的是家长开的车，我们会从较贵的保时捷，奔驰，宝马开始和目标顾客沟通，然后才会往下延伸着去寻找。

第三、刺激消费。如今人们的消费观念是被商家挖掘出来的，而我们也是要学会挖掘客户的消费需求。从各种必需的角度刺激客户的需要神经，从而在其能力之下达成交易。我们的主要工作就是预约客户，在周末的时候公司会有试听课和真对孩子教育问题的讲座，在这个过程中就是不短的刺激潜在客户的需求，最终达成购买协议。

在狮王教育集团的这段日子中，我不仅仅学会很多社会上为人处事的技巧也学会很多对于行销知识，这些知识都是经过实践的得出来的，是课本上没有的知识。个人觉得通过在狮王实习的这段日子成长了好多，也成熟了好多。

营销实习报告 篇2

xxx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Octagonxxx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，实习报告《市场营销实习报告范文》。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，Google Earth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xxx提供给我的实习机会，xxx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。

营销实习报告 篇3

随着现代社会发展的越来越快，经济发展的越来越多样，对企业的实力及发展策略的要求也提高了一个水准，而且并不是每个企业都会有老干妈这个产品的境遇。

对于我个人来说，因为是火锅底料的市场，我首先在网上查了查总体，同时又查了查当地的网络上对于同类产品的评价以及对于这类产品的要求及期望。虽然我不确定当地人对于网络的重视及作用度，不过我觉得应该不会太差。接下来，我就是去各个卖东西的地点与老板交谈。代理商，经销商在整个销售过程中的作用是相当重要的。通过与市场人员的沟通，我可以获得更加实际的有用的信息。

无论是哪一种产品，只要是用来销售的，我们都必须又心理的打算，就是给他以如何的包装，使其能够在质量上，和销量上都很出彩。同时，销售者是个非常活跃的主体，通过沟通让你的下一级对你个人，进一步对你的产品都有信心，在消费者群里中有意无意的帮你引荐，这才是你要达到的最实在的目的。

古今中外，成功的促销，以及让产品成名的事例是举不胜数，但那毕竟都是别人的，不能很好的结合到自身的产品中，再好的成功也是别人的。上学时期的理论中，我记得曾经提到过一个很重要的营销总体的策划书，策划书包括市场细分与定位，确定销售渠道等。因此在销售商品之前要先分析市场环境，总要从宏观和微观两方面进行分析。接着要对市场机会和风险分析。接着确定战略规划。最后确定营销组合，从产品、价格、分销渠道、促销策略角度策划，促销可以有广告促销，广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

通过这次实习，我学得到了很多课本中没有的东西。以前总觉得专业课很枯燥，不愿意认真学，可是最后实习时还是运用的书本知识，例如“抽样调查法”“定性预测”、“定量预测”等。这次实习也让我意识到理论与实践相结合的重要性。而且作为营销员要想做得更好，学好英语也很重要。同时也发觉到集体的力量大，团队的精神很重要！作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地的从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

实习心得

在工作中，我还还会了一些销售技巧和一些话术，下面是我总结的一些小理论：

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，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！

在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，业绩不是很好，有一次在介绍产品时，顾客一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于提高了业绩，取得了不错的销量。这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

2. 高超的销售技能是销售成功的关键

(1) 沟通技术的应用

1)通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客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顾客的；

2)了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任；既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣。

3) 掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展。

4) 应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

(2) 展示产品的技巧

1) 了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品。

2) 加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

(3) 排除异议的方法

1) 异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

2) 处理异议的几个要点

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东

营销实习报告 篇4

一、实习目的：

更多了解市场营销在社会上的应用和对市场营销的个人理解，为以后创业打下基础

二、实习地点：

本溪市星火日杂批发部

正文：

通过这么久的实习，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过实习使我理清了思路，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意义上学习和研究过它，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直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点。我所销售的日杂百货有很多品类，不用品类就要针对不同消费群体。如果针对于公司那么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。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

另一方面是要尊重你的竞争对手，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，变动成本定价法，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，以期最大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，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。

并且，做营销一定要有敏锐的洞察力，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。

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/978122136115006>
[116](#)