

精选营销实习报告范文集锦6篇

在现在社会，报告有着举足轻重的地位，报告成为了一种新兴产业。我们应当如何写报告呢？下面是小编帮大家整理的营销实习报告6篇，希望对大家有所帮助。

营销实习报告 篇1

实习主要工作任务：

在进入公司的前段时间，主要负责规划和制作公司网站（网上销售电子商务平台）。在此过程中，有针对性的参考了相关网站的框架和模块，并确定了公司的网站风格和模块。与同事分工合作，同事负责网站后台程序，由我负责前台页面的制作和美工设计。

由于公司针对20xx年为老人带来健康身体，让他们的家人更快乐的发展方向，需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司只有短短一年的市场推广时间，在东北，西北和西南地区有了广阔的市场，因此今年的市场走向是在巩固原由市场的同时向华北，华南，华中地区大力推广。由于夏季即将来临，寻求代理的时间只有短短的一个月，并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是我与同事小潘商量通过互联网发布信息以寻求代理商。经过领导同意，由我负责网上销售的工作。

实习感想：

1、质量是基础

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身药品的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在药品刚开始推广的时候凭其大量的广告和宣传占据了东北药品市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多药品出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

公司吸取了去年的教训，今年在服装质量上下了很大的力度，公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责药品全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。药品质量得到了保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我们这样的服装公司应该遵循这样的品牌规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品（美誉度）
$$十（信誉度）+（忠诚度）=品牌$$

2、市场推广是关键

酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题，也是必须解决的问题。如何选择推广方法，并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

以往，我公司的营销人员年龄都在25——45岁之间，算是相对年轻的营销队伍，但是他们采取的营销方式是比较传统的方式，比如要找寻客户时，他们首先是派对该地区比较熟悉的营销人员代理商，他们要对该药品批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他们到头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

在我进公司以来，想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是我写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，并正式开展网络营销工作。经过我的精心挑选，我决定选择中国药品招商网，中国药品销售网和药品公司的中介服务商。在短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在我们手中，我们可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

在互联网发展迅速的今天，速度是成功的关键，其中速度包括信息处理速度，产品生产速度，物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，我运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

营销实习报告 篇2

一、实习目的：

有利于加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系；深入实践，有利于理论与实践相结合。参观、学习企业的生产流程和文化，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

二、实习时间：

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

三、实习方式：

采用企业参观和专家讲座相结合的方式。

四、实习地点：

蒙牛乳业（唐山）有限责任公司、唐山学院北校区、惠达陶瓷厂、保龙仓超市、华盛超市

五、实习内容：

（一）营销讲座。广州陈李济药业唐山经理李晓安进行了为期三个小时的讲座。重点围绕需求与投资两者之间的关系论述了营销、管理、控制风险的关系

（二）参观蒙牛乳业（唐山）有限责任公司。重点参观了污水处理厂、生产车间、立体仓库、职工、办公区、货物回流区。

（三）参观惠达陶瓷有限责任公司。我们参观了在惠达展厅陈列着惠达陶瓷公司一系列产品，紧接着我们去二层会议厅就惠达现状和今后就业同惠达经理进行交流。

（四）做关于保龙仓超市、华盛超市的调研。在超市战略、管理系统、服务理念、促销方式、超市文化上进行比较，了解二者的异同，进而加深对这两个超市的了解。

六、实习体会和收获：

（一）通过营销讲座的学习，加深了我对营销管理知识的理解。营销最主要的是坚持和努力，做任何事我们都不要想着一蹴而就。就一个市

场营销的学生来言，我们首先要做的就是如何做人，然后做事。李晓安经理留下的四句话使我印象最为深刻，

1、每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。

2、创业不要追求完美的条件。我们刚刚步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在待人待物方面有张有弛。

3、不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。

4、没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

（二）结束了对蒙牛乳业（唐山）有限责任公司参观，感触真的很多，不愧是一个有旺盛生命力的企业。首先，我一直很欣赏蒙牛，不光是它短短几年就成为乳业老大，而是它的企业文化让我心悦诚服。企业文化是一个企业的灵魂。蒙牛总裁牛根生始终坚持以“小胜靠智，大胜靠德”为企业的核心理念，在用人方面注意德行的培养。在蒙牛内部存在着狮子与羚羊的故事，就旨在指出最大的敌人是自己。很多时候我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上。其次，创新是企业发展的源泉，是企业不竭发展的动力。进入蒙牛后，留给我印象最深的是立体仓库，全部由电脑控制，在偌大个城车间里，只有几个工人在操作机器。通过创新，有效的促进了资源的整合，从而提高了企业的经济效益，不得不说科技与生

产正在不断的结合，并为企业创造更多的经济效益。最后，高效的管理增加了企业的透明度。在蒙牛的办公区每一间办公室都是透明的，感觉真的很好。无论是在办公大厅，还是在货物装卸区我们都可以看到这样一句话“成功从简单的重复开始”，我很赞成这句话，只要坚持，我相信一定会成功。

（三）通过参观惠达陶瓷有限责任公司，我了解了一个民营企业的发展历程。惠达作为民营企业短短25年就成为“最具全球竞争力中国公司建材行业”唯一入选50强企业，这无疑是个壮举。从中我们可以学到很多东西。

- 1惠达以“争创世界品牌，打造百年惠达”为使命，并为之而努力，使惠达成为民族品牌的典范。
- 2不断调整产业结构，重质量，拓市场，创名牌。惠达人对自己的产品很自信，这从经理的话中可以体会出来。精于品质，专于生活，这是惠达人对自己产品的最高要求。
- 3长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。面对机遇和挑战，惠达正以誓争一流，顽强登攀的气魄，广泛宣传惠达品牌。，在奥运年惠达专门制作了几款卫生陶瓷，这不能不说它市场敏锐度之高。
- 4惠达在招聘人员方面并不注重学历的高低，只在乎能力。虽然我们还有两年才毕业，但也解开了我们心中的许多困扰，增进了对惠达的了解。

（四）通过对保龙仓超市、华盛超市的调研，我们可以从中发现这两个超市在超市文化、管理系统、促销方式、服务理念上存在着诸多方面的不同，但其中也不乏有相同之处。

在大学里我学习的是房地产行业的开发与营销，这个专业现在比较热门，谁都知道现在房地产行业是一个非常赚钱的行业，营销实习报告范文。中国房价这几年飞快增长就是因为房地产行业的暴利和某些人的哄抬房价，这其中虽然有物价上涨的趋势，但是这只是很小的一部分原因，我感觉还是房地产行业的人从中暗箱操作的原因。

不过既然我学了房地产专业，就必须学好，我还是要实习的，不然毕业以后，即使房地产行业再赚钱，我还是没有一碗饭吃，这就是社会竞争的残酷性，我不得不说。如果没有很强的能力，是不能在房地产行业生存下去的，这就是不是每个人都能搞房地产行业的原因，即使房地产行业如此的暴利，还是有很多人不敢涉足房地产行业。

我就是要借着假期的时间做一次实习，对我将要进行的工作进行一下大体接触。

实习目的：通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间： 200*. 7. 10 ---- 200*. 9. 1

实习地点： **省**市瑞和月亮城

总结报告：

为期一个月半的实习结束了，我在这一个月半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。现在我就对这一个月半的实习做一个实习报告。

在实习期间，我跟着几位同事做了市场调查，其实就是行业中所所谓的调盘。我们去了盛丰福邸、清华园、帝景龙庭、润和现代城、中国纺织服装城及文游府第六个售楼中心。我与几个姐姐以购房者的身份去调查他们楼盘的销售情况。调盘主要靠几个姐姐跟售楼小姐交谈，在交谈过程中获得自己所需要的信息，包括销售率、平均价格、配套设施等。

我们在销售过程中，也发现存在了一些问题：如商铺的销售不如预期的好。我们公司一直在致力于打造琵琶路休闲一条街！而本地人口80万，由于在旧城北海地区已经形成了一个繁华的商业区，要想在新城地区再形成一个商业聚集地，目前来说还是相当困难的，实习报告《营销实习报告范文》。查过一些资料，发现市区里，我们月亮城商铺的价格是比其他的商铺偏高点，在这样的情况下，买商铺的人要衡量一下是否有回报率。毕竟琵琶路休闲一条街还没完全形成，目前只是在实施当中。但从长远来看，这个地块有很大的升值空间。困难肯定是有的，这也是暂时的，只要我们公司上下做好迎接困难的准备，相信一切问难都会迎刃而解！

个人收获及其心得体会：

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月来的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个半月里我确实确实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同（以前都是去做促销，或者家教），而且感觉比以前收获更多。比如在人际

交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他（她）们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

社会真的是一个大染缸，各种形形色色的人都置身其中，做着自己的事情，我是深深的感受到了，我不得不说我在学校学到的东西真的还是不够多，这次社会实习我真的懂得了许多，我十分开心的去接受了这些在学校学不到的东西，充实了自己。

在成长的路上我还有很多东西去学，学无止境。只要我保持一颗平常心，努力学习，接受新的事物，我相信我的明天也许会更加绚烂，机遇总是给那些有准备的人，我觉得每个大学生必须有一段实习的经历，这会让你在实习中了解社会，打开视野，增长见识。

在以后的路上我一定会继续保持一颗上进的心，去学习，去努力，去拼搏，去闯荡，我相信只要你付出了就会有回报。我一直就是这样，在我

毕业时我会对自己说我真的没有白白浪费了这四年，我真的努力了。希望每个人都能和一样，积极的投入到社会中去，努力打造开阔自己的一片天。

营销实习报告 篇4

前言

随着我国市场经济体制的改革，经济得到快速发展和人民生活水平的不段提高，消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车不仅仅是简单的代步工具，已经成为人们日常生活中不可或缺的组成部分，特别是受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。十堰车城在东风二汽带动下，汽车贸易及其附带产业链如雨后春笋般快速增长，成为十堰一条亮丽的风景线。为了响应市场的需求，从国外引进先进的营销理念—4S店，拓宽了车企营销渠道同时方便消费者的购车需求。

实习内容：

一. 实习目的：

作为一名汽车营销专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我，才能更好的为社会服务，并且可以为以后的工作之路做好铺垫，还可以为以后的事业取得成功奠定基础。希望在暑假20天的实习过程中达到以下目的：

1.

更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2. 了解比亚迪的汽车各种品牌，价格，性能。

3.

了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解,进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.

通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情。

二. 时间：20xx年7月1日——7月22日

三. 地点：比亚迪凌恒4S店(张湾区凯旋大道路口)

四. 实习单位简介

比亚迪凌恒4S店是十堰市张湾区比亚迪汽车销售服务店中规模最大、设施最全、环境最佳、服务最好旗舰店，位于张湾区凯旋大道路口，交通十分便利。内设销售部、维修部、财务部、综合办公室。秉承“客户永远是上帝”的服务理念，设有客户休息区、影视厅娱乐区等一系列人性化的免费休闲设施。代理汽车保险、汽车上牌，提供二手车置换，汽车维修等一站式服务。

五.

实习内容：

在暑假将近一个月的实习期间，我主要从事销售顾问的工作，包括两个方面：(1)熟悉公司的业务流程、组织结构、企业文化，主要是销售的八大流程(2)对公司主营车型的具体参数进行记忆(F3、速锐、思锐、S6、新M6)

实习的第一周主要是背比亚迪汽车各车型的参数配置和价格，了解到了比亚迪汽车各车型的参数、各车的优点和缺点。车辆进行5s, 以及帮助公司打扫卫生，擦拭新车的灰尘，保持了展厅的清洁，减少了正式销售人员的工作繁琐度，给顾客留下了干净整洁的好印象。期间有两天培训，由销售经理在会议室以视屏方式讲解，包括销售流程和新上市的思锐、新M6卖点展示。上班时间内为9:00-

18:00，中午休息公司提供午餐，8:15值班经理早点名，然后销售部会在展厅里开一个简短的会议，分配今天的工作任务、注意事项、月销售定额，然后开始了一天的工作，中间赶上比亚迪的第四届汽车文化节, 我主要是发宣传资料，

在人多时为顾客简单介绍相关信息，谈不上专业只能是引导顾客，剩下的工作还是交给正式的销售顾问，但也能够锻炼自己的沟通交际能力。

实习的第二周主要是熟悉销售的八大流程，我们是跟着一个有着丰富经验的师傅学习，来这工作3年。在实习期主要是顾客接待、需求分析、产品展示，后续完整的交车过程，如上牌、保险、税收等，目前还没有能力处理。前几天是在前台接待，填写顾客相关信息，简单询问顾客需求，将潜在顾客带到比亚迪展厅来，并给顾客做简单介绍，然后交由师傅接待。

由于实习身份的限制，在整个实习期不能够完整接待顾客，都让师傅管着，即使能够拿下订单，也是属于师傅的。

实习的第三周，公司为了给最新上市的思锐和新M6做宣传，每天晚上加班举办夜展，工作两天休息一天，销售经理也给我们实习生分配了任务，负责速锐和F3，如果其他车型过来咨询的顾客比较多，我们也会去给顾客做讲解，尽量留下潜在顾客和客户信息，前期记忆各种车型参数现在能够派上用场了。7月中旬公司做了一次考核，100个选择题，题目比较简单，主要是销售流程和汽车参数的考察，考核结果得到经理的表扬。

六. 汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

成交——交车——售后跟踪

1接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍。

2.

咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3.

车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具

备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4.

试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5.

报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6.

签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7.

交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8.

售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

企业现状分析：

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/987145166140006>
[141](#)