

2023年市场营销的论文题目 市场营销论文的心得体会(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

市场营销的论文题目篇一

市场营销论文是商学院里一门重要的课程，考察学生对市场营销理论的理解和运用能力。在这门课程中，我收获颇丰，不仅学到了市场营销的基本知识和技能，而且通过撰写论文的过程，也让我有了更深刻的认识和体会。在这篇文章中，我将分享我对市场营销论文的心得体会。

第二段：积极思考题目，选择适合的课题

选择一个好的论文题目十分重要，它不仅是论文开展的基础，而且也对后期的研究和成果产生极大影响。在选择题目的时候，我首先积极思考，在市场营销领域找到一些感兴趣或有研究价值的问题，为论文定下一个相对广阔的方向。然后，我进一步确定课题，通过阅读大量文献和市场调查，对相关领域进行理性和科学的研究和探究，选择了一个适合自己的课题。

第三段：深入研究文献资料，系统分析

在写市场营销论文的过程中，充分调研和深入分析文献资料是不可或缺的一个环节。市场营销领域经验丰富的专家和学者已经在这方面做过很多有益的探索和研究，我们可以站在他们的基础上，不断进行新的思考和理解。我在撰写论文的过程中，深入查找相关领域的文献资料，并将其系统地分析

和总结，提取有用的信息和观点，进一步拓展自己的认知范围。

第四段：上手操作，策划实施和推广

撰写好市场营销论文不仅需要理论知识，更需要实际操作能力。从市场调查到营销战略的制定再到投放实施和推广，整个过程是一个系统化的、动态的过程。我在完成论文的同时，也一步步进行实践操作，通过与实际营销案例的对比和参考，提升自己的实际操作能力，为以后的营销活动打下坚实的基础。

第五段：结语

通过撰写市场营销论文的过程，我不仅强化了理论知识，更重要的是提高了自己的实际操作能力和研究分析能力。这使我更加自信地走进职场，并在工作中不断成长和发展。我希望我的这些经验与思考，能够帮助到更多的同学和年轻人，并为他们的成长和发展增添一份力量。

市场营销的论文题目篇二

(一) 学生方面的影响因素

1. 学生思想重视不够由于市场营销是专业基础课，因此开课学期一般为大一第二学期或大二第一学期，而这两个学期的闭卷考试都很多，学生要花费许多时间去应付许多门课程的考核，所以在课程练习环节上投入精力较少。
2. 学习存在应付现象江西理工大学对学生考试及练习要求都很严格，这也是对学生端正学习态度和踏实工作作风的培养。然而，部分学生学习态度不认真，学习应付了事，对于教师布置的课程练习不认真对待，甚至在别的同学作业中挂名以蒙混过关。

3. 学习缺乏主观能动性学习兴趣 and 热情是提升学习效果的关键所在，由于学生普遍缺乏市场营销实际工作经验，加上能够有效提供给学生进行课程实践的平台较少，这些都会引起学生学习兴趣及热情不足，从而导致学生学习缺乏主观能动性。

(二) 教师方面的影响因素

1. 教师实践经验不足由于江西理工大学广告专业建立时间较短，教师普遍缺乏市场实际操作的丰富经验，难以充分把握市场营销学的实践应用技巧和方法，因此，应进一步丰富教师的实际操作经验，以促进教学效果的提升。

2. 教师对学生课程练习要求不足教师应强化对学生的课程练习要求，针对课程中的核心问题，教师应安排学生围绕这些核心问题予以强化练习，为了提高课程练习效果，教师与学生之间应安排定期课外练习辅导，帮助学生解决课程练习中遇到的问题。然而教师受教学工作、科研任务等许多情况的影响，加上学生本身缺乏主观能动性导致学生不愿意主动找教师交流，这些因素都导致该方面的工作尚不到位，应予以加强。

二、相关教学改革措施和建议

(一) 针对学生的改革方法和措施

1. 加强学生学习观念意识教育

在开始做课程练习时，应正确引导学生对课程练习重要性的认识。引导学生正确处理理论学习、课程练习的关系，加强学生学习态度和学习意识的修养，加强学生观念意识教育，使学生引起足够的重视。

2. 引导学生认真完成课程练习

教师应教育学生认真对待课程练习，尤其是引导他们认识到通过课程练习能有效提升自身的就业技能。教师还应通过耐心指导，帮助学生理解课程练习设计原理和提升技能的关键所在，引导学生提升主观能动性。

3. 提升学生学习的主动性

学生除了完成教师安排的课程练习外，还可结合自己实践中遇到的实际问题作为课程练习课题予以分析研究，学生应主动与教师沟通，认真听取教师的建议。通过这些做法，可以进一步有效保证市场营销课程练习的教学质量，从而提升学生的课程实际学习效果。开展市场营销课程练习的一种理想做法就是有效利用实习单位提供的实践平台，让学生真正参与到企业中按照企业要求完成相关工作，并充分实行校企联合指导。这样可充分培养学生实践运用能力、团队合作精神，使学生真正意义上理解把握实际工作要求和过程；同时也利于企业单位和学生较早互相了解，使学生就业后尽早地进入工作角色。江西理工大学部分专业如数媒艺术设计专业已对这种新的指导方式进行了较为深入的探索，从企业、学校、学生各方面反映的情况看，已起到了较好的效果，深受学生和用人单位欢迎。

(二) 针对教师的改革方法和措施

1. 进一步有效提升教师的专业实践水平

市场营销课程是对实践要求较高的课程，教师应在教学任务之余，利用诸如暑期等较长假期，主动到企业去实践锻炼，虚心向企业学习并协助企业解决工作中的实际问题，从而有效提升教师的专业实践水平。

2. 加强课程练习教学环节中的监督管理

教师在布置学生课程练习要求后，应增强对学生课程练习教

学环节的监督机制。其一，要增强教师教学工作使命感；其二，引入现在企业常用的管理做法，要求学生以书面形式将自己的课程练习工作予以汇报，并将自己课程练习的体会包括遇到的困难及取得的进步及时记录下来。

(三) 改革成绩考核评定方式，提升教学水平

检验标准学生课程练习的成绩考核评定方式可从两个方面予以衡量：一是课程练习的学习效果展示，可让学生根据自己的学习认识并结合相关案例制作演示ppt予以分析讲解；二是学生完成课程练习的质量情况，教师可按学生课程练习成果情况进行成绩考核。评审评分标准可采用比例方式进行综合评定，如可设定学生课程练习案例环节占50%，课程练习个人小结环节占30%，平时学习表现和学习态度综合等占20%。

三、结语

实践证明，广告学专业市场营销课程练习是课程学习过程中的一个重要教学环节。通过相关教学改革有效提升了课程练习教学环节的教学质量，使学生不仅能够很好地掌握市场营销学的理论知识，而且培养学生将理论知识点应用到实际工作中的应用能力。为了培养出符合社会经济发展需求、企业单位用人需求的专业人才，我们应围绕以培养理论及实践双强的复合型人才为核心要求，强化理论学习与实践锻炼双结合的育人原则，注重科学创新教学方式的合理运用，力争使课程教学练习目标与成果与学生毕业后所从事的工作岗位相符，使广告学专业人才培养目标进一步符合社会用人需求，全面提升学生专业能力和就业能力。

市场营销的论文题目篇三

作为市场营销专业的学生，在课程学习中需要不断交写论文，这些论文内容不仅关乎学习成绩，更关系到实际的市场营销工作实践。在完成多篇市场营销论文后，我有了一些心得体

会，希望能与大家分享。

第一段：构思论文

构思论文是完成一篇好的市场营销论文的前提。在构思的过程中，我们首先需要考虑的是题目的选取。论文题目的选取不能够过于宽泛，需要具有一定的针对性和可操作性。其次，我们需要具有深入思考的能力，将市场营销领域里不同的问题进行分析，并结合自己的实际经验，选择一个恰当的话题。构思论文时还要遵循策略性思考的原则，即从整体上出发，思考具体的解决方案。在构思的过程中，我们还需要关注文献资料的搜集，形成一定的知识体系，为后续的论文写作打下坚实的基础。

第二段：撰写论文

在撰写论文的过程中，我们需要注意论文的框架结构，确保主旨性和严密性。主体部分要求逻辑性强，可以依据不同的论题进行编排。撰写论文需要将市场营销领域里的各种知识和策略进行整合，切忌前后矛盾。在撰写时我们还需要关注文献资料的引用和内容的来源标注，避免学术不端行为。此外，我们需要认真审校论文，保障逻辑的通顺和文章的整体结构的清晰。

第三段：论文实际应用

市场营销论文虽然是学术性的文章，但却具有重要的实际应用价值。我们需要意识到纸上谈兵和实际应用之间的差异性，理论性的文章不一定能够直接拿到业界应用，需要根据市场营销的实际情况进行实践。在实践中，我们需要深入理解市场营销过程的本质和原理，并适时进行学术结合实践类型的工作，让自己的实践能够获得一定的进展和理论提升。

第四段：论文重点

论文重点不仅是学术性的问题，更关乎市场营销实践过程中的重要问题。在写论文时，我们需要确保论文重点明确、精简。论文重点可以由研究项目所在的领域和研究目的来确定，它可以围绕研究问题所在领域的技术和方法来展开。论文重点是对一个营销问题进行分析和挖掘的核心，是贯穿整篇论文的基础，可以直接体现学生在市场营销领域的实际学习和应用能力。

第五段：总结

总之，市场营销专业的学术研究往往是跨学科的，多样的市场营销领域所涉及的问题也非常复杂而多变。在论文写作过程中，我们不仅要具备课堂知识的基础，还要有一定的学术探究和独立思考的能力。市场营销学术论文的撰写要像家族的典范一样，如果论文不能实际应用到市场营销实践中，那么最终的意义也无法得到充分体现。因此，在完成市场营销论文的过程中，我们需要保持专业性和操作性。只有真正理解市场营销领域的基本原理，并能够深入挖掘其中的价值，才能在未来的工作中不断成长并有所创新。

市场营销的论文题目篇四

互动性教学方式是一种现今的教学方式充分的契合了时代的发展，可以有效提高高职市场营销教学的教学质量，高职院校应当积极的推行互动式教学模式在市场营销教学课程中的应用。

2现今高职市场营销教学中存在的问题分析

2.1 教学理念的滞后。

现今我国的高职院校的市场营销课程对于市场营销课程的认知存在着一个误区，市场营销教师们一直讲理论教学作为市场营销教学的重点。这种教学方式是由于多数的高职院校将

书面考试作为唯一的市场营销课程的评价方式。这就造成了教师们“轻实践，重理论”的教育理念，这种教育理念导致学生们在学习的过程中，需要死记硬背大量的理论知识。高职院校的学生们在这种传统的教学方式的摧残下难免产生厌学的心理，这不利于学生们的成长。

2. 2教学手段的落后。

不契合时代要求的教育理念必将导致教师们的教学方式的落后，现今高职院校的市场营销专业的教师们在课堂教学的过程中没有认识到学生主观能动性的重要性。教师在讲解课程的时候按部就班的依照教材上的内容进行讲解，没有延伸到当前的市场环境之中，学生们所学习的知识没有实践的价值。由于教师教学方式的呆板，学生们的问题往往难以解答，有些教师甚至动用教师的权威，强制性的否定学生们的问题，这对于学生的成长是伤害巨大的。

3互动式教学的优势分析

3. 1互动式教学有利于课堂教学氛围的转变。

传统的教学方式将教师作为市场营销教学课堂的主体学生们处于被动的地位，这种单向性的教学方式让课堂氛围显得压抑，学生的学习积极性受到挫伤。互动式教学将教师和学生摆在了课堂的相同的位置，学生们在课堂学习中可以放纵自身的思维，使自身的学习积极性得到了提高。学生们在学习过程中面临的问题完全可以向教师提问，在一问一答之间课堂的氛围得到了充分的提高。

3. 2互动式教学有利于提高教师的专业水平。

传统的单方面的授课方式，让教师主导课堂，教师就难以在课堂教学之中寻找到自身教学方式的缺点。互动式教学方式，让学生充分的参与到课堂之中，学生的学习进度和学生之

间的差距可以让教师们第一时间发现，这样教师们就可以调整自身的教学方式，教师的教学能力将会得到提高。互动式教学方式某种程度上也让学生们处于课堂监督者的位置，教师们面对学生们求知的心理，不得不努力的提升自身的教学能力，去满足学生的学习要求。

3. 3互动式教学有利于融洽师生关系。

在传统的教育理念中，教师和学生似乎存在着一条看不见的沟壑将他们的距离给隔开。互动式教学方式完全可以消除这一条沟壑，教师和学生可以站在平等的位置上交流。这对于市场营销专业学习来说是大有裨益的。市场营销专业需要及时的关注当前市场的动向。由于学生们仍处在象牙塔之内，他们的目光难以触及市场，教师与学生之间距离拉近之后，教师可以帮助学生们去分析市场环境，从而帮助他们今后的就业。

4如何在高职市场营销课程中使用互动式教学方式

4. 1鼓励学生们进行课堂提问。

互动式教学的实施的必要条件就是让教师和学生产生交流，因此教师们要鼓励学生们积极主动的进行提问。在具体的教学中教师们可以采用讨论教学的形式，先将学生们分成几个讨论小组，教师们给出讨论的主题，主题要充分的契合教材，讨论既可以激发学生们的思维能力也可以让他们讲讨论过程中的问题总结出来。讨论过后教师们在一一的解答学生们的问题，这样学生们市场营销学习就能得到进步。

4. 2案例式教学与互动式教学相互结合

案例式教学方式对于市场营销教学的帮助是巨大的。使用案例式教学方式可以让教学的内容充分的契合现今时代发展的情况，也可以让学生们的思维延伸，让他们在现实生活中寻

找的市场营销的关键。教师们在使用案例式教学方式的时候也要注重引导学生们进行提问，案例的使用要在讲解知识点之前，这样学生们就可以寻找到问题进行提问，教师与学生之间的互动就会加强。这是将互动式教学和案例教学相结合的最佳方式。

4. 3教师要提高自身的人格魅力。

互动式教学是为了拉近高职市场营销教师和高职学生之间的距离。为了让学生们主动的接近教师汲取知识，教师们就应当要努力的增强自身的人格魅力。随着时代的发展现今的高职学生们的眼界得到了开阔，他们对于市场营销教师们的要求也逐渐的提高。因此需要教师除了具备娴熟的理论知识之外，还应当拥有幽默风趣的讲课能力，只有这样高职学生们才会积极主动的与教师进行交流，互动式教学才能充分的落实下去，学生们的市场营销能力才会提高。

5结语

互动式教学方式充分的契合了现今高职市场营销教学课程，高职的市场营销教师们应当在课堂之中多多的使用互动式教学，拉近教师和学生之间的关系，营造出有利于教学的课堂氛围，学生的学习积极性将会得到提高。

参考文献：

市场营销的论文题目篇五

市场营销作为企业重要的管理领域，一直以来都备受重视。在我所学的市场营销课程中，不仅学到了诸多理论知识，还实践了许多市场营销策略。而在撰写市场营销论文的过程中，我也获得了许多宝贵的心得体会，在此分享给大家。

第一段：选题

我选择的市场营销论文题目为“从品牌塑造的角度探讨企业营销策略”，这是一个关于品牌营销的话题，也是我在学习市场营销过程中一直感兴趣的领域。在选择论文题目的过程中，要根据自身的兴趣和能力来确立题目，同时也要考虑到市场的需求和未来的发展方向，这样才能写出有价值的市场营销论文。

第二段：文献综述

在写论文之前，需要进行大量的文献综述，这样才能深入了解市场营销理论和案例，并从中寻找自己的研究方向。文献综述不仅包括国内外学术期刊、研究报告和实践案例，还包括行业研究报告和市场调研结果。通过对文献的综合分析，可以得出自己的研究结论和市场营销策略方案。

第三段：数据分析

除了文献综述，数据分析也是撰写市场营销论文的重要环节。在进行市场调研时，通过问卷调查、深度访谈等方式收集数据，然后进行分析和解读。通过数据分析，可以更准确地了解市场的需求和潜在客户的行为特征，从而为企业的市场营销策略提供有力的支持。

第四段：营销策略

撰写市场营销论文不仅要有理论研究，还要将理论转化为实践。因此，需要在论文中提出实用的市场营销策略，帮助企业提高市场竞争力。这些策略包括品牌定位、产品定价、渠道选择、促销活动等，要根据企业的实际情况和市场的需求来制定。

第五段：创新思维

撰写市场营销论文不仅是一种学习和探索的过程，更是一种

创新思维的过程。在撰写论文的过程中，需要不断地进行思路拓展和创造性思维，寻找新的方向和解决问题的途径。只有不断创新，才能在市场营销领域中获得更多的机会和成功。

总之，撰写市场营销论文是一个全方位的、综合性的过程，需要我们在理论和实践两方面都进行深入的思考和探索。只有通过不断地学习和实践，才能更好地运用市场营销理论和方法，提高企业营销策略的效果，更好地满足市场的需求，取得商业成功。