

营销综合实训报告实训总结(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

营销综合实训报告实训总结篇一

一、创新与时间管理能力训练

实训内容及小结：第一节实训课是由雷晨光老师带领我们上的，其次老师给我们讲解了些对于在营销方面的专业理论指导，让我们在时间管理方面有了更深层次的了解，之后我们又做了一个小游戏，主要是通过打破固有思维来发现问题并去解决问题。在此过程中老师也例举了许多相关的例子，例如公司内部问题练习等。同学之间也开始互动起来大家集思广益共同猜出游戏答案这些也都培养了我们对于不同问题的发散性思维以及创新能力。在竞争日趋激烈的今天，高速发展的各行各业需要新型营销人才，需要具有创新意识。专业知识和富有团队作业能力的.市场营销新人。

二、沟通能力训练

实训内容及小结：第二节实训课则是由彭越老师指导我们上的，同样在课前我们也进行了一次心理小测试也伴随着一些相关的游戏。为我们接下来的课题沟通能力训练做了一次沟通前的准备。在这次的沟通能训练上我们了解到要想顺利的与他人完成沟通首要的一点就是树立自己的信心，相信自己能拥有一副好口才，能够成为一位沟通高手。这样才能完善自身的一些缺陷，增强自己的沟通能力。因此任何工作往往都不是一个人的事情，而是一个团队在完成一个项目所以在

工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通是非常重要的。

三、积极心态与诚信素质训练

实训内容及小结：第三节课是由肖永平老师为我们上的，与上两节课一样我们也进行了一次心理小测试以及相应的游戏还有同学间的互动和诚信测试。课上老师让我们对于“成功是因为什么”以及在社会中是否应该讲求诚信这一问题做了思考，老师说做营销其实也就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要尤其做一个有诚信的人，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一次当但他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。课上同学们积极发言竞相提出自己对于这一问题的看法。期间老师也讲了许多相关的例子，这让我们明白心态决定一切积极地心态是很重要的。

四、心理承受能力及增强自信心训练

实训内容及小结：最后一堂课则是由陈世伟老师带领我们上的，课上我们进行了一次简短的推销表演以及朗读短句子。推销表演以及上台朗读短句子从本质上来讲就是一种体验式学习，让同学通过训练项目，经历心理挑战的锻炼有助于自己教育自己，自己发现不足并努力完善它。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对于营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了如何去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实训经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好的面对未来。同时我也相信只要通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当临绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在于社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，快速融入社会的步伐，才能在人才高地

上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

最后在这里我想说一句：因为有你们相伴相随，所以在实训的每一天都过得很快乐也很充实如果可以，往后愿我们继续一路同行。

营销综合实训报告实训总结篇二

市场营销实训课程个人总结作为一个学习市场营销的学生，实训操作相比原来那种纯理论性的授课方式，这种方式能让我们更容易去学习它。以前那种理论性的授课方式基本上是老师一讲到底，主观色彩太浓，限制了学生的知识视野和想象创造的天地。而现在的时代需要动手能力强的人才，能真正在社会的各个领域里从事高效率的创造性劳动的人。

在本次实训中，我们团队商议着营销的产品，进货地点、产品的性价比及季节性销售较好产品的调查。在最后我们只选取了其中两种产品进行销售，进行卫生用品销售期间，我们也卖过小零食，也在实训末尾做过西瓜生意。

在这次实训中我发现，做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也可以赋予产品于生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，我们的一个微小的动作都可能会使我们成功或者全牌皆输。

成功率会大很多。还有在现代通讯非常发达的今天，一定要

用多种渠道去开拓我们的客户，多给自己争取一些机会，营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

总之，这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。并且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。

文档为doc格式

营销综合实训报告实训总结篇三

我是一名学习市场营销专业的20xx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xx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20xx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——xx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。

营销综合实训报告实训总结篇四

一周的实训终于结束了。但这一周的时间，却给了我往后人生的启示。社会是残酷的，社会是现实的，弱肉强食就是这个社会的规则，想要生存，必须要有实力，学会变通，与时俱进，利用优势发展自己才能更好生存下来。

开始的前3天我们进行的是因纳特市场营销的模拟实，它是根据市场营销4ps理论设计的。以产品策略，定价策略和营销策略确定市场份额，渠道策略确定产品是否能销售出去。我和蒋勇分为一组，分别扮演了厂商市场总监和分销商总经理。厂商市场总监负责经营一种品牌，确定该产品的产品策略，定价策略，营销策略，渠道策略和其它策略。分销商总经理

负责与超市，零售商等建立合作关系。利用系统提供的交易洽谈功能，把握交易洽谈的技巧和实际销售策略。我们通过分工合作制订了一系列的策略和订购了大量订单，最后才发现我们定价太低，亏损了大量资金。我们并没有灰心，立刻投入资金生产中高档产品。从中寻求最合理的组合，最合适的价格，找到最有效的营销策略。并以第一个生产出高档产品的公司牢牢抓住了市场份额，让我们的销售额越来越大，资金也越来越雄厚，形成了良性循环。最后我们以势如破竹的姿态扫荡了其他市场，赢得了这次比赛。

从中让我明白了，失败并不可怕，只要你有信心有决心，及时改正，努力发现规律，并把握好时机，赢家往往是从失败中成长的。

接下来的3天，我们进行了erp沙盘模拟。在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的：

1、起始我们做的很不理想，主要是因为大家对沙盘规则还不完全了解，都被大客户的优势迷惑住了。致使有的组破产。所以应该提前了解客户信息和自己资金。

2、选择比价还是非比价客户，选择怎样的客户最合适，如何分配大中小客户的量。这需要留意对手的选择和资金的分配。要以最低的价格选择最好的客户，这需要大量的经验和实践才能做到。

3、懂得放弃和竞争客户，一般非比价大客户赚钱最多。但要求比较多资金时间浪费比较大。这时就要做好估算，学会抛售客户和死守客户。

4、比赛中唯一不变的就是规则。能不能在这场“战役”中存活，就要看自己的应变能力了。

时常竞争是激烈的，也是不可避免。但竞争并不意味着你死

我活！这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作。同时，通过erp沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性。每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。

营销综合实训报告实训总结篇五

通过本阶段的实训，培养我们的具体营销策划能力。主要培养以下能力：

- 1、培养企业运作与管理的理念与运用营销策划理论的能力；
- 2、培养创新精神与创新管理能力；
- 3、培养观察环境，配置资源，制定计划的能力；
- 4、培养分析界定问题，科学决策的能力；
- 5、培养分析组织结构，协调职权关系，制定组织规范的能力；
- 6、培养树立权威，有效指挥的能力；
- 7、培养协调关系和与他人沟通的能力；
- 8、培养对工作有效控制的能力；
- 9、培养搜集与处理信息的能力，特别是利用网上资源的能力；
- 10、总结与评价的能力。

1、学生必须高度重视营销策划实训的重要作用，明确实训要达到的目的。

2、在实训前要熟悉市场营销的基本理论，掌握市场营销的基

本方法。

3、严格按照营销策划的基本程序、技巧和方法独立完成每一个实训项目。

4、实训一般分组进行，每组 4—5 人，在教师指导下开展策划活动，完成规定任务，提交营销资料和策划ppt并进行演讲。

5、在每个实训项目完成后，学生必须提交工作情况、营销资料和策划报告书。

本学期9到18周

商学院营销实验室

在9周实训中，我们共完成3项大任务

1、化妆品的包装和其他竞争对手之间的突出卖点、差异化、品牌全称；

2、主要客户，例如女性用户的专业美容人士；

3、主要消费渠道

4、消费行为适用的场合

5、产品的机会点。利润点在哪？

我们组的成果：在阿荣娜主要构思下，我们设计了一款专门为孕妇提供的护肤产品——依孕美，并用以ppt形式根据老师要求进行了产品介绍。

1、特别关注或者商界书上的招商广告找一个

2、设计某一个产品的招商广告

我们组的成果：在蔡忠亮主要构思下，我们成功的以ppt进行了旅游卫视媒体优势广告招商，并以“大中国、泛旅游”的传播理念为主要招商亮点。

为一个产品做一份策划书。

这是本次实训最后一项任务，我们全组一起分工协作，给这次实训完美的划上了句号。

在实训的过程中我们整个组感受最深有以下几点：

其一，实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二，此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三，实训中，让我们明白“创新”在营销策划过程中是非常重要的，但是这同时也需要我们在生活中重视发现细节并进行相应的思考，在可以培养出来的。

其四，实训是让每个同学有机会确定自己的未来方向。以前缺乏实践，虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务。但由于缺乏实践经验，所以对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛，这次实训使我们认识到做相应的工作所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向，定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。“千里之行，始于足下”，这是一个短暂而又充实的实训，我认为对我们将来走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗

位也有着很大帮助。

最后，非常感谢王老师在本次实训过程中予以同学们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验。