

最新市场营销毕业实践报告 市场营销社会实践报告(汇总6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

市场营销毕业实践报告篇一

此次摆摊实践，一方面是希望能在实践中达到与我们所学专业知识的衔接，另一方面也是希望我们能在这次实践活动里得到锻炼。实践，不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践与工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

摆摊前我们总以为所学的专业知识很难用到我们的实践之中，也就是说我们的工作中用不到我们所学的知识。摆摊后我们就能发现其实理论与实际的距离并不遥远。摆摊实践，摆出说与做的距离，只要我们有信念，那么说与做就在我们的一念之间。如果我们没有坚定的信念，说与做就在悬崖两边，只可以想想而不能把他们彼此相互衔接起来。

社会是公平的，只要我们敢于面对现实，敢于用实践来验证我们的想法，一定能有自己的一片天地。

我们这次市场营销课程实践经历了三个阶段。

第一阶段，我们小组一起进行讨论分析进什么商品。讨论很激烈，每个同学都有自己的想法，有的同学想卖围巾，有的想卖坐垫，还有的想卖拖鞋。虽然围巾成本比较高，但是学校女生比较多，大家也比较喜欢这类商品，于是我们决定先进一批围巾出售，然后根据销售情况再做适当调整。如果销

售的好的话，就继续扩大规模销售，如果不好的话就另选其他商品。销售商品选好之后，我们开始组织小组成员去汉正街进货。由于商品已经确定了，所以我们就直接去了汉正街批发市场寻找卖围巾的地方。我们大家对汉正街都不是很熟悉，找了大约半个小时才找到了批发围巾的小商铺。第一次进货，大家都没什么经验，只觉得很新奇，很兴奋。再找到第一家批发围巾的商铺之后，我们看了一下围巾的款式，觉得不怎么好看，款式也不怎么多，于是我们就换了另外一家。第二家虽然款式还行，但价格却比较高逛了好一下午，然后选定了商品样式齐全且新颖，但价格较高的商铺，尽管其价格比较贵一些，但只要大家喜欢，就一定能够卖出去。于是我们批发十二条围巾。

第二阶段，围巾进回来之后，我们就在学校里面开始摆摊。第一天，我们晚上6点就开始了，一直到9点结束的时候，都没有一个人过来买，许多人就只是沿路瞄一眼。第二天，我们一改前态开始叫卖，尽管有人过来询问，但依然没有人购买。第三天依旧。于是我们开始分析原因，原来我们售价比学校外面商铺的价格还要高，而且有的同学还担心我们的商品质量问题，他们宁愿选择在那些固定店铺里购买。由此可见，我们第一次的商品销售成果并不理想。一周下来才卖掉了三条围巾。一周之后，我们通过调查询问然后根据以往学姐们的建议，我们选择了销售坐垫，同时兼售围巾。果然，坐垫比围巾好卖多了，第一天我们就卖出去了两个，第三天的时候竟然卖了六个。我们大家都非常高兴。同时在这一天也出现了很戏剧性的一幕，一位中年妇女竟然拿着一张100元的假钞来我们这买围巾，因为之前老师的提醒，我们特意注意。那个妇女被发现后，立马拿着她的钱溜走了。我们在感到庆幸没有收到价钱的同时，也因为社会上也太多这样的片子而感到悲哀。果然，在几天之后，我们就听说其他的小组在出售物品的时候收到了假钞。

第三阶段，两周很快的过去了，我们的进的商品也已经售出了一大半。第三周我们继续每天晚上出来摆摊，由于没有进

新货商品种类有限，而且销售的情况也没之前那么好了，又由于实践活动快要结束的原因，我们决定降价处理其他商品。于是我们进入了最后的处理库存商品的阶段。我们把每个坐垫的价格都下调了3元左右，围巾价格下调的更多，大约3到5元。价格下调之后，果然又卖出去了一些，我们只剩下几个坐垫和几条围巾没有卖出去，于是我们就决定按成本自销。自此实践活动结束。

一个月的实践活动转瞬即逝，在小组成员的共同努力下，在货物全部处理掉的前提下，净利润达200元。虽然相对比较少，但都是我们精力和汗水。

经过为期近一个月的`练摊活动，感触良多。无论是进货时的讨价还价，买货回来时的人来人往，还是摆摊时的“仰天大喊”无人应，对我们来说都是一种特殊的体验。进货前对成果的美好憧憬，现在想来有点年少不知愁滋味啊。500元的成本，可是除去了路费、其他成本费，赚钱真的很难很难。我们八人每人平均摆2天，见过了华传的夜色，感受过了武汉冬日的寒风，听过了小摊之间那些疯狂的叫卖，可是我们的生意却始终没有特别大的起色。但是，当将货物一件件卖出时，那种内心的喜悦，也会成为心中一抹独特的光彩。一个月说长不长，说短不短，但现在想来对我们的能力以及认知都有一个很好的提升。还是十分感谢老师给了我们一个体验的机会，让我们重新明白了“纸上得来终觉浅，知此事要躬行”的道理。

校园中五彩缤纷的营销活动丰富了我们的业余生活，也为我们提供了展示自我能力与发挥创造力的舞台。不但能开阔眼界，增加人生阅历，还能提高学生综合素质。适度的营销活动还是我们大学生业余生活的“调味剂”与“润滑剂”。不但可以起到放松心情舒缓压力的作用，而且很多学生在加入社团后，明显的感觉到自己的沟通能力、组织能力、表达能力、处事能力等都有很大进步，性格也变得更加开朗乐观了。成功与失败相随，机遇与挑战同在。市场营销活动已经结束，

伴随而来的是对这次活动的回顾好反思，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾这次活动，大家都竭尽所能，尽自己最大的一份力。

这次活动让我感受到实践出真知，长才干，参与这类活动有利于激发我们追求进步、勇于创新，甘于奉献的热情；有利于培养我们大学生的社会责任感，增强团队意识和集体荣誉感；也能使我们服务主体的组织能力、协调能力、表达能力，人格、心理等都得到不同程度的锻炼和提高，从而更易于成为角全面发展的个体，自身也更加和谐。大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力，这有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制，学生们的积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。

文档为doc格式

市场营销毕业实践报告篇二

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的'基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式

就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时

光心生许多感慨，上班族真是不容易啊！从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

市场营销毕业实践报告篇三

美大集团有限公司，总部座落在著名的世界观潮胜地海宁市。是国家级企业集团，国家中型企业。公司占地面积41万m²，建筑面积25万m²是集科、工、贸、技一体化的现代化大型企业集团。美大太阳能总部是专业从事太阳能等新能源应用产品的技术研究、生产制造和市场推广的高新技术企业，是中国最大的太阳能热水器出口产品制造基地，产销量、市场占有率和综合竞争能力稳居行业领军位置，产品外贸出口在全国同行中遥遥领先，远销全球一百多个国家和地区。美大下辖韩国、西班牙两个海外公司，多个国内子公司，经营范围涉及全玻璃真空集热管、太阳能热水器、光电等产品。芜湖县美大太阳能经销店开业于，一直秉承着，“诚信、超越、持续成长”的核心理念，遵循“为客户创造有价值的服务”的营业方针。售后服务到位，赢得了顾客的一致好评。

二公司的相关规定

公司坚持以人为本的策略，要求员工按时上班，时刻保持微笑的服务，给予消费者最满意的回答。同时耐心的讲解本产品给消费者听。完善好服务工作。公司拥有独特的文化理念分为三条(1)把清新自然融入生活公司之产品理念即：把清新自然融入。靠科技使品质更专业，以爱心使产品更贴心，强调

企业以尊重人性，关注环保、关爱生命为产品的根基，以发自内心的真切关怀、树立诚信服务之美誉，并通过建立标准化的管理和规范，创造一流的产品，以产品营造信用，以品质营建品牌。(2)勇为人先、攀越颠峰.公司之企业精神即创办到今天始终支撑我们共同发展的信念：勇为人先、攀越颠峰。这是公司过去、现在和将来始终奉行的经营准则，也是公司争创行业先锋所依托之。(3)健康、和谐、新生活，公司之产品理念“健康、和谐、新生活”，即强调公司之产品追求人类与自然的和谐统一，追求健康生活的高品位，强化“北京冠驰”太阳能热水器时尚品位之理念。

三实践部门简介

本店拥有销售人员5名，平均年龄为26岁左右，是一支年轻化的团队小组。拥有高中以上的文化水平，是一支素质较好，业务能力较强的，服务意识一流的优秀销售团队。

四工作内容及作业流程

我所在的部门便是销售部门，从事太阳能的推销和销售的工作。工作的职责是作为一名普通的销售人员，帮助销售店里面的商品(美大太阳能)。我们部门是负责现场的销售工作;主动接待客人，带客人按照指定的销售程序进行参观，主动接听电话，并做电话登记。做好客户的跟进工作，定期与潜在的客户沟通。自觉地完成经理所分配的任务。

五实践期间所获得的经验及感想

这次实践让我受益匪浅，感触颇多哦，这次实践首先我是抱着尝试的态度去的。在去之前，我都心里都没底。因为自己这个是第一次参加类似的社会实践活动。学校让我们参加这个活动的目的就是为了让我们更早的了解社会，借此活动培养我们的动手能力，将我们从书本上所学的理论知识和社会实践结合起来，不至于所学和未来的工作脱节，被社会淘

汰。但是实践单位不同于学校，单位和学校有着不同的理念，和文化。两者存在着一定的差异。所以我怀着忐忑的心情去了实践单位。

一个月的实践中，我获得了很多的经验和知识，这些都是书本上未曾提到的。在美大太阳能的营销店，我知道了，太阳能热水器的工作原理，它拥有三个大的组成部分，一是集热器，二是保温水箱，三是连接管道。保温水箱顾名思义是用来保温蓄水用的，管道是连接的枢纽，较难理解的就是集热器，所谓的集热器就是系统的集热元件。其功能相当于店热水器中的电热管。和电热水器，燃气暖水器不同的是，太阳能集热器利用的是太阳的辐射暖量，故而加暖实践只能在有太阳照射的白昼。我知道了太阳能热水器的安装技巧这些较专业的知识。

在这一个月中，作为一名营销员，我深知销售的困难程度。以前作为消费者看着那些销售员，总是每天面带着微笑，好像根本没有什么不开心的事，每天都是光鲜靓丽，很轻松的样子。而且我们也已经渐渐的习惯了微笑服务，如果有一位营销员态度稍微不好一下，我们就会发现并指责他的服务质量。直到自己当上销售员的时候，才发现原来这工作这么的艰难，微笑一下没有什么，难就难在时时刻刻保持着微笑，良好的心情，不能将自己的私人情绪带到工作中来，这是一个工作者最起码的操守。

而对于我确实费了很大的劲才去适应过来。原来我以为只要自己真心的付出，就一定能够得到自己想要的满意回报。后来在实践中我发现我错了，而其错的很离谱。有的时候在销售中，自己拼命的像顾客推销产品时，顾客不仅充耳不闻，还露出一丝丝的厌烦情绪。或者干脆就是掉头就走根本不听你在说些什么，这让我觉得自己很是失败。因为这段说词，我自己是精心的准备了很多天，本来以为万无一失，一定能够让顾客动心的，可后来我发现自己真的太天真了。直到后来，经理和我说了一些话，才让我开始懂得了一些道理。

经理说，这里是社会，是残酷的社会，在这里有着社会上的游戏规则，在这里并不是每个人的真心付出就可以得到自己想要的收获的，有些人终其一生努力都没能得到自己想要的。当然了，如果你不付出的话那是一定得不到收获的。还有一点很重要，在学校的话老师和同学们可以原谅你很多次，但是在这，在社会上，只要你做错了一次，可能将失去一切，可能不会有人原谅你。因为这就是残酷的社会。听了经理的话，我回家想了很久很久。我才开始渐渐的懂得了一些道理，才开始真正的将这里和学校区别开来。我又成熟了。

一个月的实践生活，就这样的结束了，现在回头看看这一个月的实践生活，在这期间有过辛酸，有过泪水，但也有过自己推销出产品时的喜悦和激动。我从刚去的几天，极度的不适应，整天搞的是，身心俱疲，到后来的慢慢适应，到最后来的有所成绩。虽然是短短的一个月，但在自己看来仿佛就像过来好久好久一样。和同事们打成一片。学会了在工作中给自己找点娱乐。总之学会了很多很多，最主要的是阅历的增长，和经验的的增长，这让我以后的实践变得轻松很多，以后大学出来参加工作也会变得更加的顺手。

实践的结果是令我满意的，虽然工资不是很多，但那毕竟是我的第一桶金，现在才发现挣钱真的是很不容易哦经过这一个月的锻炼，发现自己成熟了，也长大了。自己到学校以后一定会更好的去珍惜我们的校园时光。把自己的专业知识学好，学扎实了。

六给学校或实践单位的赞美

我觉得学校让我们大学生参加暑假的社会实践活动是非常好的一件事。首先，在暑假的社会实践中我们预先踏足社会，了解将来所要走的路大致的轮廓。更加重要的是我们要借此活动培养出了一定的创新性，也让平时的理论学习有付诸实践的机会。在暑期实践活动当中我们会接触到一些与政府、企业、公司和乡镇单位等打交道的媒体，我们可以借此机会

与他们建立联系。获得向社会推荐自己形象与能力的难得机会，为未来创业建立良好的媒体关系。在平时的实践学习中大家可以相互之间交流沟通，这些交流活动会让我们累计很多宝贵的经验。

其次，社会实践是一笔财富。有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我相信，经过社会实践的磨练，我们大家会变得更加成熟、更加自信。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任！

学校的暑假实践活动，让我们每个人都获益匪浅。让我们在未来的人生道路上少走了很多的弯路。让我们的成功，变得更加的可能，所以要感谢学校给了我们这次社会实践的机会。同时我还要感谢我所在的实践单位，感谢单位给了我这次的工作机会，虽然工作很苦很累，但痛并快乐着。真的是在其中学到了很多的东西，如人生的哲理等。

市场营销毕业实践报告篇四

尊敬的老师：

我是学校市场营销专业的20xx届毕业生。今年**月份，我有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南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，实习业务员做起，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；在实习工作中，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3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

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，我的实习期已经结束了，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——河南商业高等专科学校，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！

汇报人：***

时间：**年**月**日

市场营销毕业实践报告篇五

系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

一、实习基本情况

1. 实习时间3月22日—205月9日，共七周。

2. 实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个

实习点。具体实习地点详见附件一，届本科毕业生实习情况统计表。

3. 实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

4. 实习人数

(1) 实习学生。2004届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5. 实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料（个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书）。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人（31个实习点），毕业设计24人（1个实习点）。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6. 实习成果数据统计

(1) 收到32个实习点每个点一份实习鉴定（实习单位盖章有效）。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2) 收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份；毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3) 收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。

实习收获主要体现在两方面。

1. 工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学

们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

4. 组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

5. 校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工

作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

市场营销毕业实践报告篇六

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的潜力。
- 2、锻炼自己的实习工作潜力，适应社会潜力和自我管理的潜力。
- 3、透过实习接触认识社会，提高社会交往潜力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会职责。

XXX

XX农化产品市场

XX农用化学品有限职责公司

在市场部实习期间，我多学、多看、多听、多想，认真学习各种新鲜知识，并了解公司的运作流程，以及电话营销方式。我也学到了各种调价函的写法，以及与客户谈判的技巧。

我做的事情就是根据店内的实际库存量和平时的销售量向经销商推荐定单，并及时的向经销商讲解公司的运动和 sales 政策，能够使客户在正常的经营状态下不至于产生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还能够帮忙客户有效地利用空间和资金，不产生货物积存、资金无效占用的缺失。最后，在访问结束后，再次跟订货人员确认一下定单的正确性，然后用手机按照固有的格式向公司发送定货信息，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的正确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告诉下次的访问时间。

在中国的农化产品市场日益成熟的这天，应对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的认可。透过不断的学习专业知识，收取同行业之间的资讯和积累市场经验，此刻我对市场有了一个也许的了解，逐渐的能够清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但是自己对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

几天的实习使我对销售有了必须的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

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，客户就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想客户之所想，急客户之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

2、沟通技术的应用

(4) 应对主动提问的客户时，要合理运用先去评价一下客户问题，然后寻找客户提问原因，再找一个“垫子”引导客户说出其真实需求的方法。