

市场营销课程心得体会 市场营销学习心得 心得体会(模板10篇)

实习心得是平衡实习工作和学习的重要方式之一，可以帮助实习生更好地整合理论与实践。以下是一些来自于企事业单位的员工培训心得，通过他们的分享，我们可以了解到不同岗位的学习经验。

市场营销课程心得体会篇一

本学期有幸学到市场营销这门课，还记得我曾经的高考志愿有填这个专业，可是后来却没有被录取，说真的，那个时候填报这个专业时，我并不是很了解市场营销，只是粗略的知道市场营销可能与销售有关。经过半个学期的学习，我对市场有了初步的了解。市场营销学是一门以经济学、行为学、管理学和现代科学技术为基础，研究以满足消费者为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。同时我也明白了市场营销是指以人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的一系列活动和过程。

学了市场营销使我了解到市场营销作为一门艺术和科学有基悠久的历史 and 特殊的历史作用和意义。在商品和市场产生的同时市场营销手段也就应运而生，在不断推动市场经济发展的同时自身也得到了长足的发展，市场营销现已成为一门独立的学科。曾经以为市场营销遥不可及，在我的印象中是那的抽象，但经过学习我意识到营销已影响到社会市场生活的每一个角落、每一个时段、每一个元素。例如说，我们去超市购物，去商店，去逛街都能“遇到”它，市场营销出现在我们生活的每一个角落。

半个学期的学习后，我不但对市场营销有了初步的了解，还对一些成功人士的事迹有了更大的兴趣以及更深的认识。像老师经常提到的梁稳根、史玉柱等，从他们的事迹中，我知

道了什么才是真正成功，更是深深的感受到企业的成功与市场营销之间有着密切的关系。

大学四年，已经过去了两年多了。大一人是茫然的，没有目标也就没有动力去学习，恍恍惚惚的过了一年。大二，我给自身定了目标，但却没有全身心的投入，学习的效果也不好。大三，现在的大三生活，我给自身定了明确的目标，而且也在努力的充满信心的去实现。大四以致于以后生活、工作，为了不让自身困惑，为了不再茫然，我会沿着制定的目标和宗旨去努力做的更好。

我觉得市场营销学是实用性较强的一门学科，它涉及到市场营销学环境、消费者市场以及消费者购买行为等各方面。我们学习了市场营销之后，无论是作为卖家还是买家，都可以在现实生活中学以致用。对经商感兴趣或是想要自主创业的同学，从市场营销学中都可以学到很多知识，即使是理论上的，但学好理论知识可以利用于实践。

例如现在很多同学平时都会自身在学校外面的商业街开间店或是在学校的饭堂前摆摆摊，有时也会有同学上门推销手套，围巾等日常用的东西。这些都体现了有的同学有经商的意识，虽然可能是为了赚点零花钱，但至少可以看出现在的学生还是挺不错的，也许是在为以后的创业打下基础，也许是在为成为企业家做铺垫。

谈到学《市场营销学》，这门课，我不免也就想到了授课的李老师。李老师给我的第一印象是特别严肃但却与其他老师与众不同，还记得第一堂课的时候，李老师明确提出要我们班用一本平时同学毕业时写的“纪念册”来作“点名册”，而且还要贴上自身的照片。那时，我就感觉李老师与其他老师不同，当然李老师是教授，与其他老师相比，更有胜人之处。

我认为大学的师生情似乎很淡，有的老师教了一个学期，可

能学生对老师没什么深的印象，而老师对学生更没印象，因为老师教的不只一个学生而是一个班、两个班，要记住每个学生的姓名、每个学生的样子，那也许是有难度的。但李老师的“点名册”却不一样，可以用来记住学生的名字，可以从照片上看出学生大致外貌，也可以从学生的简历和留言中更多更好的了解学生。而且在以后，当李老师想起公管班时，还可以拿出那本册子来翻看一下。总之，我觉得老师特别明智，做出了不一般的举动。

在课堂上，我从来没有感觉到无聊，因为李老师不是单纯的讲述书本上那些有点枯燥的理论知识，而是结合生活中的时事、事例等讲的生动具体。偶尔李老师也会提问叫我们回答，我觉得这样很好，加强了师生之间的互动，可以使我们在上课的时候提升警惕性，少开思想小差。在这方面，我觉得李老师做的很好，不会像有些老师自身一味的'在上面讲，一节课45分钟老师不停的讲，下面的学生却在玩自身的。而且我意识到李老师每次提问题都听似简单，但当要我们自身组织语言来回答时，就有点不知道怎样清楚的回答了。还记得李老师曾问我们“什么是黑与白？”这个听起来简单的问题，叫我回答，我却有点为难。但提过的问题会给我留下很深的印象，加深了我对知识的理解。

在学《市场营销学通论》的同时，我不但仅是学到了书本上的知识，从李老师的授课中，我也学到了一些名言警句，对我的生活也有所启发。例如“做好事不是想做就可以做，要符合社会需要才做。”“尽可能的留下一丝痕迹。”这两句让我想到了自身，20多岁了一直在读书，几乎没有为社会做什么贡献，当然我知道读书也是在为以后的工作以致于为社会贡献打基础。

如果你是销售者，在学习了市场营销之后，也许可以使你在实践活动中加强产品的市场竞争力，结合产品和特点，针对市场的现实状况，把自身的产品推销出去。而当我们作为一个消费者去购物时，有时会遇到这样的情况，看到一款喜欢

的东西，但又不知道到底买不买，不买觉得有点可惜，买了又觉得好像有点无所用处，怕买回去后后悔，也许心就动摇了。尤其是女孩子，这样的情况常出现。我曾经就有过这样，看到一件东西觉得不不错，可是实用性不大，在经过卖家阿姨那灵利的嘴之后，我的心就动摇了，后来发现买了却又不怎么用到！而学了市场营销后，我们可以对自身的这种心理做个判断，有关消费者市场和消费者购买行为的内容，就能帮助我们分析我们的心理活动。当我们了解了消费者的种种购买行为和心里以后，我们就会为自身作出一个明智的选择。

结合书本和资料我对市场营销的昨天今天以及将来有了初步了解和预测，相信随着世界市场经济的持续发展，市场营销也将不断变化更新，以后会出现更多的营销模式和手段。市场营销这门学科将不断健全，适应并推动世界的发展。

通过市场营销的学习使我更加了解社会，了解经济，了解市场，为我们以后更快更好的适应社会奠定了不错基础。今年我已经大三了，只有一年多就要面临找工作的难题了，而现在的大学生就业压力非常大，我也许会遇到很多挫折，但现在在学样能做好的就是珍惜时间，努力学好专业知识和技能，争取找一份好工作，不辜负父母的期望，让自身有美好的未来。

市场营销课程心得体会篇二

市场营销，是此刻社会的必修课，是很多人的生存需要，也是人们需要学习的，此刻社会竞争大，挑战大，风险大，这就要求我们要把市场营销学好，市场营销是我们这个行业最为需要实用的。

第一次接触到这门课程。教师走进教室，给我讲了为什么要学这门课程，学好这门课程的实用性。

市场营销学是一门建立在经济科学、行为科学和现管理理论

基础上的应用科学。在这个充满机会和竞争风险的时代，全面、系统地学习和掌握现代市场营销的理论、方法对于我们今后从事营销工作和开拓更为广阔的市场，实在是太重要了。这位教师讲课讲得十分的活力，让我这个不怎样爱学习的人，听得都津津有味，感觉到这门课程对我以后的工作有很大帮忙。不但用故事讲解实例，并且还用我们生活中常遇到的问题做实例提问。听完这课我感觉我从中学到的知识是无法用语言就能道得清的，我为自我今后工作重新设定了全新目标……总之，这次的学习，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，并且增强了我们的营销本事。在以后的学习工作过程中，我会更加注重自我的操作本事和应变本事，多与社会各个层面的人进行接触、沟通相信在不久的将来，能够总结一套适合自我的营销方式。

锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。

销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要坚持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利上市场营销课很趣味，教师也趣味儿，给我们举了很多实例，了解了许多，我喜欢灵活的课程，大家都喜欢，所以同事们都很进取努力，我也要更加努力的为完美的明天努力奋斗，奋斗！

文档为doc格式

市场营销课程心得体会篇三

经济系xxx教授是xxxxx大学最著名的营销战略学者之一。可以说，提到市场营销这几个字就不得不提到侯铁珊老师。这学期我有幸旁听了侯老师的《市场营销学》全部课程，领略

了x老师这门课程娴熟的表演，更体会到一位在讲台上站了三十年的教师的师德。

今年四月，我从一名学生变成了一名教师。角色的变化让我更加关注教师对学生的影响。作为学生，都愿意与有道德的人接近和交往，当然也愿意接近有道德的教师。作为教师，也都愿意与有道德的人接近和交往，当然也愿意接近有道德的学生。所以，要做一个让教师和同学都愿意接近的学生，或者要做一个让教师和学生都愿意接近的教师，你本身就应当是一个有道德的人。

教师是“人类灵魂的工程师”，对于孩子们的成长和成才的作用不言而喻。古人对教师的职责概括为：传道、授业、解惑。这其实只指出了老师“教书育人”的职责中教书的一面，而我们日常挂在口头上的“为人师表”则对老师提出了更高的人格上的要求。学生在学校里学习，既受同学的影响也受教师的影响，而主要是受教师的影响、学生愿意接近的教师，比学生不愿意接近的教师，对学生的影响要大。作为教师，你要把学生培养成大家都愿意接近的人，你就要注意培养学生的道德，而你要使学生成为有道德的人，就要让学生愿意和你接近，以便对学生产生更大的影响。因此，我们自己就首先要成为有道德的人。这是我加入教学教育工作领域来感触最深的。只有大家相互信任了，才能更好地帮助学生提高成绩，做一名合格的大学生。

我感觉要成为师德高尚的老师，我在这半年的教学工作，有了以下心得体会：

我认为教师这项工作，体现师德的意识是很强的。为人师，不仅要对学生负责，也要对社会负责、对科学负责。如果马马虎虎教学，也可以应付过去，这只是敷衍塞责履行教学工作。如果我们养成了自省精神，就可以在一日工作完了之后，自检一下自己是否尽职尽责。反省自己可以激励自己，这是积极进取的表现。一个人，贵在自知之明，这需要有自省作

为手段。不“省”，自己就不知道自己长在哪里，缺在何处，一个人缺乏自知之明，容易骄傲自满，时间一长，就会脱离群众，就会退步，就会降低自己威信。当然，只有自己努力才是唯一的方法。

师生之间保持一种人格上的平等。我认为要建立一种和谐的师生关系，教师与学生之间的教与学的关系实际上是一对矛盾，处理得好，会教学相长，形成一种师徒般的师生关系，但处理不好，会产生对立情绪，造成教师不愿教，学生不愿学的局面。老师应去研究学生的心理，研究人的个性，因为每个学生都有不同的个性，然后根据不同个性的学生去因材施教，去处理一些问题，才能收到良好的效果，老师要多了解学生的要求，不管是在思想工作还是教与学工作中，只要多了解学生的要求，我们的办法才会更多，处理问题会更慎重，师生间只要形成了一种和谐关系，教学工作、思想工作就会比较顺利。

我觉得每个学生都有自身的闪光点，只是我们老师没有把他发掘出来。每一位学生都是祖国的花朵。我提倡平等对待，教师应服务于全体，不厚此薄彼，想到手心手背都是肉，好生差生都是生，努力做到一碗水端平，让所有学生同乘一辆前行的车；教师应服务于全面，对每一个学生的思想品质，学习成绩以及身体素质都要悉心关照，服务周到，促使其全面发展。

作为教师深感责任重大，对学生严格要求固然是必要的，但不能认为师生间就是一种教育与被教育的简单关系，因为这种不平等的师生关系会阻碍师生间的平等交流，观点具有“权威性”，久之则会压抑学生的潜能，不利创新人才的培养。我时常会注意到了学生的一些想法，尽量让其讲完其看法，然后我再讲讲我的看法，不同之处我们探讨，这样可激发学生的一些有见解的想法和看法。同时对我们教师的思维也有启发意义。可以说教学应以“人”为本，鼓励学生积极思考、创新。

“一日为师，终身为父”是学生对老师的尊敬之言。好的师德师风的一个具体表现，就是师生之间保持一种人格上的平等。相互学习、相互尊重。既然做“父亲”，就要关心爱护学生，对学生负责。教师切勿将此言理解为可以用“家长”的身份来干涉学生、指使学生甚至利用学生。有句古语说，“人有德于尔，尔不可忘。尔有德于人，尔不可不忘也”。

侯老师作为德高望重的教授，课堂上优雅生动的案例讲学已经把我深深地震撼了；同时其亲切可敬的长者风范更是感染到我。一位作家在晚年时曾无限感慨的说起他的一位老师对自己深深的影响：“每当他来到教室里时，那种祥和的道德氛围立即会感染在座的每一个人，每一句话、乃至每一句话的语调都给人一种心灵空洁、浑身舒爽之感。在这种庄严却宽松的气氛中，心灵就象在洗澡一样清爽，人似乎站得更直了。”“每当他在身边时，我几乎变成了另一个人。”良好的师德对一个人品格的养成是多么重要啊！也许，我们教师教育学生的全部内容可以归纳为一句话——改善和提高自己。

市场营销课程心得体会篇四

市场营销，是现在社会的必修课，是很多人的生存需要，也是人们需要学习的，现在社会竞争大，挑战大，风险大，这就要求我们要把市场营销学好，最起码要懂一些，是社会需要，我没想过将来要做这一行，但不管怎样也要学习，我希望将来做一个设计师，市场营销是做每一个行业都需要的。

学校里，很多同学都在努力学习，在外做兼职，一边学习，一边实践，生活充实而美好，我也有在外做兼职，说实话，辛苦。我人生第一次做兼职，在金夫人，一天要拉至少15个人才会有工资，上午我空手而归，让我记忆深刻，那时我觉得非常难，很累的一天，没有工资，因为刚开始要被淘汰，我说不要工资，所以留下，跟同学们一块做，最后应该说还算完成任务，当然，我朋友们的帮助必不可少，他们都很棒。

后来我接着做了一些兼职，但都没第一次累，比起以前，我现在好很多。不会害怕做不到了，虽然并不代表做的到，至少不会有太多心理压力。甚至我喜欢上了做兼职，觉得又能挣钱又能锻炼自己，而且还觉得挺有意思，在做兼职时，我觉得非常充实，以后工作了，我相信我也能一样过的充实而美好，这一点我始终相信。

上市场营销课很有趣，老师也有趣儿，会让我们做一些市场调查，了解了许多，我喜欢灵活的.课程，大家都喜欢，所以同学们都很积极努力，我也不能落单，为美好的明天努力奋斗，奋斗！

市场营销课程心得体会篇五

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取拿来主义把国际上最先进成果拿来为我所用，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到洋为中用才能奏效。

正如古人所说桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加集团市场营销培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活市场营销工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

，不打无准备之仗记得孙子兵法里讲过多算胜，少算不胜。不打无准备之仗，凡事预则立，不预则废。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的'针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

市场营销课程心得体会篇六

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习札记相近；实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。下面的市场营销学习心得范文是由为大家整理带来的一些相关材料，希望能对你有所帮助。

这学期市场营销学，学了不少内容与知识，使曾经匮乏的知识面扩展了很多，如营销战略规划过程，市场营销环境分析，以及各种市场营销策略等。经过王趁荣老师的详细解说以及其它相关书籍的介绍之后让我感到真是受益匪浅。让我更加深刻的了解了市场营销学的真正的概念以及营销技巧。同时也让我明白了市场营销学不仅是一门应用型学科，同时它的哲理已渗透到我们的各项活动之中，包括经济活动与非经济活动。在人们经济生活，社会生活中得到广泛的应用。而市场营销学本身理念也是呈现出动态发展，不断创新的，以适应知识经济，信息经济和经济全球化的全面挑战。

通过这个学期的学习让我认识到倘若做为一名市场营销人员，

做市场营销其实就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，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，你的一个微小的动作都可能使你的成功或者全盘皆输，做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘一分收获，真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力与脑力的共同结合。守时对营销者至关重要，与客户约好时间一定要提前时间到达，无论是多么的风雨交加电闪雷鸣，都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑，微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候，对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定成功率会大很多。持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的是需要营销者日积月累起来的，如果因为一丝困难而放弃，那么永远就别想成功，阳光总在风雨后，会看见曙光的。

市场营销即满足顾客需求还涉及到何种产品来满足顾客需求，满足顾客需求，使我更加认真学习书中营销策略，其中竞争性市场营销策略，目标市场营销策略，品牌策略，产品策略，定价策略，分销渠道策略，促销策略，服务市场营销策略等，以备充分满足顾客需要。

我一直觉得菲利普科特勒的一句话很有道理：“优秀的企业满足需求，杰出的企业创造市场”。我相信学习市场营销学的更多理念会有利于我在实践上的成功。

学习市场营销，目前我的这些心得似乎有些浅薄，但是我希望在学习中不断充实使自己越来越完善。

市场营销课程心得体会篇七

市场营销，是现在社会的必修课，是很多人的生存需要，也是人们需要学习的，现在社会竞争大，挑战大，风险大，这就要求我们要把市场营销学好。下面是大学市场营销学习心得体会，希望对大家有帮助。

这学期市场营销学，学了不少内容与知识，使曾经匮乏的知识面扩展了很多，如营销战略规划过程，市场营销环境分析，以及各种市场营销策略等。经过王趁荣老师的详细解说以及其它相关书籍的介绍之后让我感到真是受益匪浅。让我更加深刻的了解了市场营销学的真正的概念以及营销技巧。同时也让我明白了市场营销学不仅是一门应用型学科，同时它的哲理已渗透到我们的各项活动之中，包括经济活动与非经济活动。在人们经济生活，社会生活中得到广泛的应用。而市场营销学本身理念也是呈现出动态发展，不断创新的，以适应知识经济，信息经济和经济全球化的全面挑战。

通过这个学期的学习让我认识到倘若做为一名市场营销人员，做市场营销其实就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，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，你的一个微小的动作都可能使你的成功或者全盘皆输，做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘一分收获，真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力与脑力的共同结合。守时对营销者至关重要，与客户约好时间一定要提前时间到达，无论是多么的风雨交加电闪雷鸣，都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑，微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候，对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定成功率会大很多。持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的是需要营销者日积月累起来的，如果因为一丝困难而放弃，那么永远就别想成功，阳光总在风雨后，会看见曙光的。

市场营销即满足顾客需求还涉及到何种产品来满足顾客需求，满足顾客需求，使我更加认真学习书中营销策略，其中竞争性市场营销策略，目标市场营销策略，品牌策略，产品策略，定价策略，分销渠道策略，促销策略，服务市场营销策略等，以备充分满足顾客需要。

我一直觉得菲利普科特勒的一句话很有道理：“优秀的企业满足需求，杰出的企业创造市场”。我相信学习市场营销学的更多理念会有利于我在实践上的成功。

学习市场营销，目前我的这些心得似乎有些浅薄，但是我希望在学习中不断充实使自己越来越完善。

市场营销，是现在社会的必修课，是很多人的生存需要，也是人们需要学习的，现在社会竞争大，挑战大，风险大，这就要求我们要把市场营销学好，最起码要懂一些，是社会需要，我没想过将来要做这一行，但不管怎样也要学习，我希望将来做一个设计师，市场营销是做每一个行业都需要的。

学校里，很多同学都在努力学习，在外做兼职，一边学习，

一边实践，生活充实而美好，我也有在外做兼职，说实话，辛苦。我人生第一次做兼职，在金夫人，一天要拉至少15个人才会有工资，上午我空手而归，让我记忆深刻，那时我觉得非常难，很累的一天，没有工资，因为刚开始要被淘汰，我说不要工资，所以留下，跟同学们一块做，最后应该说还算完成任务，当然，我朋友们的帮助必不可少，他们都很棒。后来我接着做了一些兼职，但都没第一次累，比起以前，我现在好很多。不会害怕做不到了，虽然并不代表做的到，至少不会有太多心理压力。甚至我喜欢上了做兼职，觉得又能挣钱又能锻炼自己，而且还觉得挺有意思，在做兼职时，我觉得非常充实，以后工作了，我相信我也能一样过的充实而美好，这一点我始终相信。

第一次接触顺这门课程。老师走进教室，给我讲了为什么要学这门课程，学好这门课程的实用性。

随着社会的发展，科学的进步，人们的生活水平也不断提高，买车的人也日趋增加，所排放的尾气也越来越多，随之而来的是我们的环境也变得越来越暗淡，其中夹杂着越来越多对人体有害的物质，如固体悬浮微粒、一氧化碳、二氧化碳、碳氢化合物、氮氧化合物、铅及硫氧化合物等。一辆轿车一年排出的有害废气比自身重量大3倍。近120xx年来，气候变暖已成为人类的一大祸患。冰川融化、水位上涨、厄尔尼诺现象、拉尼娜现象等都对人类的生存带来了严峻的挑战。而二氧化碳则是地球变暖的罪魁祸首。所以保护环境是我们当前的首要任务，只有提高人们的环保意识，我们的家园才会得以保存，而我们公司经过研发，生产出一种新型的能进化尾气的环保净化器，把排放出的有害尾气经过净化设备的过滤后将有害气体及汽车排放的固体悬浮颗粒进行分解及吸收，大大降低了汽车尾气对环境的危害。为我们创造一个绿色家园。大家都参与了讨论，然后再做总结，在这次学习中，过程是辛苦的但结果是幸福的。

总之，这次的学习，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。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。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。

销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。市场营销课很有趣，老师也有趣儿，给我们举了很多实例，了解了许多，我喜欢灵活的课程，大家都喜欢，所以同学们都很积极努力，我也不能落单，为美好的明天努力奋斗，奋斗！

我觉得市场营销是一门文理交叉的综合性学科，既需要理科生严谨的逻辑思维，也需要文科生的形象思维！其实是一门非常有趣的学科，它从一种宏观的角度去思考经济学问题，把那些我们一直认为是常识的现象上升到理论的高度，从而对我们的生活具有了指导意义！我认为市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。它包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列活动。课本告诉我市场营销的研究对象是以消费者（用户）需求为中心的企业营销过程及其规律性，即在特定的市场环境下，企业为满足消费者现实和潜在的需求所实施的以产品、分销、定价、促销为主要内容的营销过程及其客观规律性。

很多人都把营销等同于我们日常生活中简单的推销，我认为那是不对的，事实是市场营销不等于推销，推销仅仅是市场

营销的一部分。营销应该是在产品制成生产出来之前就开始了。企业营销部门首先要确定那里有市场，市场规模如何，有哪些细分市场，消费者的偏好和购买习惯如何等问题。然后营销部门必须把市场需求情况反馈给研究开发部门，让研究开发部门设计出符合市场需求的最好的可能产品。此外营销部门还必须为产品走向市场而设计定价，分销和促销计划，让消费者了解企业的产品。

最后在产品售出后，还要考虑提供必要的服务，让消费者满意。所以说，营销不是企业经营活动的某一方面，它应该是始于产品生产之前，并一直延续到产品售出以后，贯穿于企业经营活动的全过程。营销的目标是实现双赢，而推销更多的是把自己的产品卖出去！双赢是买卖双方都愿意并且乐意接受的，故而是具有广泛的社会价值的！我们通常只关心自己有没有亏本，而并不在乎卖方是否获得利益，互利合乎我们大家的要求，这便是买卖存在的根本价值！做生意很简单，就是一个资源优化配制问题，使已有的东西的价值得到最大限度的发挥！营销就是实现这个目标的重要手段之一！但是由于营销是一种社会性科学，可取代性很强，很多非专业人员也可以胜任，再加上中国的市场经济发展还不成熟，营销并未引起充分重视！但它的意义是不容否认的，随着我国生产力的进一步提高，定将出现供过于求的时代，我相信到那时市场营销便大有用武之地了！

通过学习市场营销学，我逐渐明白了市场营销学的重要意义。首先学习市场营销学，是知识经济时代的要求，是迎接新世纪挑战、适应环境变化的必需。其次，市场营销通过营销战略与策略的创新，指导新产品开发经营，降低市场风险，促进新科技成果转化为生产力，充分发挥科技作为第一生产力在经济成长中的作用。第三，市场营销的发展，在扩大内需和进军国际市场，以及吸引外资，等方面问题，发挥了更大的作用。第四，市场营销为第三产业的发展开辟了道路。专业性市场营销调研、咨询机构的发展，提供了大量的就业机会，并直接、间接地创造价值，促进第三产业的成长和发展。

第五，市场营销强调经营与环境的系统协调，倡导保护环境，绿色营销，对经济的可持续发展起重要作用。在以上各方面，市场营销已经和正在作出自己的贡献。面对新的情况和问题，进一步研究市场营销学，进一步促进我国经济的健康成长，具有重要作用。

通过对市场营销的学习，我学到了很多，老师生动有趣的讲解更是教会了我大量的市场营销知识，对市场营销学有了一定程度的认识 and 了解。但市场营销学是始终在发展进步的，因此今后我将不断从书本以及生活实践中学习更多更丰富的市场营销学知识，以加深自己对市场营销的理解。综上所述，市场营销学是一门非常有价值的学科，对我们将来走上社会处理工作及生活上的问题有极大的用处，在社会经济发展中更是扮演者重要角色。

市场营销课程心得体会篇八

本学期有幸学到市场营销这门课，还记得我曾经的高考志愿有填这个专业，可是后来却没有被录取，说真的，那个时候填报这个专业时，我并不是很了解市场营销，只是粗略的知道市场营销可能与销售有关。经过半个学期的学习，我对市场有了初步的了解。市场营销学是一门以经济学、行为学、管理学和现代科学技术为基础，研究以满足消费者为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。同时我也明白了市场营销是指以人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的一系列活动和过程。

学了市场营销使我了解到市场营销作为一门艺术和科学有基悠久的历史 and 特殊的历史作用 and 意义。在商品 and 市场产生的同时市场营销手段也就运而生，在不断促进市场经济发展的同时自己也得到了长足的发展，市场营销现已成为一门独立的学科。曾经以为市场营销遥不可及，在我的印象中是那么的抽象，但是经过学习我意识到营销已影响到社会市场生活

的每一个角落、每一个时段、每一个元素。例如说，我们去超市购物，去商店，去逛街都能“遇到”它，市场营销出现在我们生活的每一个角落。

半个学期的学习后，我不仅对市场营销有了初步的了解，还对一些成功人士的事迹有了更大的兴趣以及更深的认识。像老师经常提到的梁稳根、史玉柱等，从他们的事迹中，我知道了什么才是真正成功，更是深深的感受到企业的成功与市场营销之间有着密切的关系。

大学四年，已经过去了两年多了。大一人是茫然的，没有目标也就没有动力去学习，恍恍惚惚的过了一年。大二，我给自己定了目标，但却没有全身心的投入，学习的效果也不好。大三，现在的大三生活，我给自己定了明确的目标，而且也在努力的充满信心的去实现。大四以致于以后生活、工作，为了不让自己困惑，为了不再茫然，我会沿着制定的目标和宗旨去努力做的更好。

我觉得市场营销学是实用性较强的一门学科，它涉及到市场营销学环境、消费者市场以及消费者购买行为等各方面。我们学习了市场营销之后，无论是作为卖家还是买家，都可以在现实生活中学以致用。对经商感兴趣或是想要自主创业的同学，从市场营销学中都可以学到很多知识，即使是理论上的，但学好理论知识可以运用于实践。

例如现在很多同学平时都会自己在学校外面的商业街开间店或是在学校的饭堂前摆摆摊，有时也会有同学上门推销手套，围巾等日常用的东西。这些都体现了有的同学有经商的意识，虽然可能是为了赚点零花钱，但至少可以看出现在的学生还是挺不错的，也许是在为以后的创业打下基础，也许是在为成为企业家做铺垫。

谈到学《市场营销学》，这门课，我不免也就想到了授课的李老师。李老师给我的第一印象是特别严肃但却与其他老师

与众不同，还记得第一堂课的时候，李老师提出要我们班用一本平时同学毕业时写的“纪念册”来作“点名册”，而且还要贴上自己的照片。那时，我就感觉李老师与其他老师不同，当然李老师是教授，与其他老师相比，更有胜人之处。

我认为大学的师生情似乎很淡，有的老师教了一个学期，可能学生对老师没什么深的印象，而老师对学生更没印象，因为老师教的不只一个学生而是一个班、两个班，要记住每个学生的姓名、每个学生的样子，那也许是有难度的。但李老师的“点名册”却不一样，可以用来记住学生的名字，可以从照片上看出学生大致外貌，也可以从学生的简历和留言中更多更好的了解学生。而且在以后，当李老师想起07公管班时，还可以拿出那本册子来翻看一下。总之，我觉得老师特别明智，做出了不一般的举动。

在课堂上，我从来没有感觉到无聊，因为李老师不是单纯的讲述书本上那些有点枯燥的理论知识，而是结合生活中的时事、事例等讲的生动具体。偶尔李老师也会提问叫我们回答，我觉得这样很好，加强了师生之间的互动，可以使我们在上课的时候提高警惕性，少开思想小差。在这方面，我觉得李老师做的很好，不会像有些老师自己一味的在上面讲，一节课45分钟老师不停的讲，下面的学生却在玩自己的。而且我意识到李老师每次提问题都听似简单，但当要我们自己组织语言来回答时，就有点不知道该怎么清楚的回答了。还记得李老师曾问我们“什么是黑与白？”这个听起来简单的问题，叫我回答，我却有点为难。但是提过的问题会给我留下很深的印象，加深了我对知识的理解。

在学《市场营销学通论》的同时，我不仅仅是学到了书本上的知识，从李老师的授课中，我也学到了一些名言警句，对我的生活也有所启发。例如“做好事不是想做就可以做，要符合社会需要才做。”“尽可能的留下一丝痕迹。”这两句让我想到了自己，20多岁了一直在读书，几乎没有为社会做什么贡献，当然我知道读书也是在为以后的工作以致于为社

会贡献打基础。

如果你是销售者，在学习了市场营销之后，也许可以使你在实践活动中增强产品的市场竞争力，结合产品和特点，针对市场的现实状况，把自己的产品推销出去。而当我们作为一个消费者去购物时，有时会遇到这样的情况，看到一款喜欢的东西，但又不知道到底买不买，不买觉得有点可惜，买了又觉得好像有点无所用处，怕买回去后后悔，也许心就动摇了。尤其是女孩子，这样的情况常出现。我曾经就有过这样，看到一件东西觉得不错，可是实用性不大，在经过卖家阿姨那灵利的嘴之后，我的心就动摇了，后来发现买了却又不怎么用到！而学了市场营销后，我们可以对自己的这种心理做个判断，关于消费者市场和消费者购买行为的内容，就能帮助我们分析我们的心理活动。当我们了解了消费者的种种购买行为和心里以后，我们就会为自己作出一个明智的选择。

结合书本和资料我对市场营销的昨天今天以及将来有了初步了解和预测，相信随着世界市场经济的持续发展，市场营销也将不断变化更新，以后会出现更多的营销模式和手段。市场营销这门学科将不断完善，适应并促进世界的发展。

通过市场营销的学习使我更加了解社会，了解经济，了解市场，为我们以后更快更好的适应社会奠定了良好基础。今年我已经大三了，只有一年多就要面临找工作的难题了，而现在的大学生就业压力非常大，我也许会遇到很多挫折，但是现在在学样能做好的就是珍惜时间，努力学好专业知识和技能，争取找一份好工作，不辜负父母的期望，让自己有美好的未来。

市场营销课程心得体会篇九

这学期市场营销学，学了不少内容与知识，使曾经匮乏的知识面扩展了很多，如营销战略规划过程，市场营销环境分析，以及各种市场营销策略等。经过xxx老师的详细解说以及其它

相关书籍的介绍之后让我感到真是受益匪浅。让我我更加深刻的了解了市场营销学的真正的概念以及营销技巧。同时也让我明白了市场营销学不仅是一门应用型学科，同时它的哲理已渗透到我们的各项活动之中，包括经济活动与非经济活动。在人们经济生活，社会生活中得到广泛的应用。而市场营销学本身理念也是呈现出动态发展，不断创新的，以适应知识经济，信息经济和经济全球化的全面挑战。

通过这个学期的学习让我认识到倘若做为一名市场营销人员，做市场营销其实就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，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，你的一个微小的动作都可能使你的成功或者全盘皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘一分收获，真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力与脑力的共同结合。守时对营销者至关重要，与客户约好时间一定要提前时间到达，无论是多么的风雨交加电闪雷鸣，都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑，对客户微笑，对困难微笑，微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候，对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定成功率会大很多。持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的是需要营销者日积月累起来的，如果因为一丝困难而放弃，那么永远就别想成功，阳光总在风雨后，会看见曙光的。

市场营销即满足顾客需求还涉及到何种产品来满足顾客需求，满足顾客需求，使我更加认真学习书中营销策略，其中竞争性营销策略，目标市场营销策略，品牌策略，产品策略，定价策略，分销渠道策略，促销策略，服务市场营销策略等，以备充分满足顾客需要。

我一直觉得菲利普科特勒的一句话很有道理：“优秀的企业满足需求，杰出的企业创造市场”。我相信学习市场营销学的更多理念会有利于我在实践上的成功。

学习市场营销，目前我的这些心得似乎有些浅薄，但是我希望在学习中不断充实使自己越来越完善。

市场营销课程心得体会篇十

一个学期很快就要过去了，在这个学期，我学习了一门重要的课程，那就是《现代市场营销学》。

在选择这样一个专业之前我对市场营销并不熟悉，甚至可以说是非常陌生，我和很多人一样，对市场营销的笼统概念就是：市场营销就是销售东西。

但现在可不一样了，经过老师的解说以及更多书本的介绍之后让我感到真是受益匪浅。我明白了市场营销学是一门科学，它不再是一门新兴的应用型学科，它的哲理已渗透到人们的各项活动之中，包括经济活动与非经济活动。在人们经济生活，社会生活中得到广泛的应用。而市场营销学本身理念也是动态发展，不断创新的，以适应知识经济，信息经济和经济全球化的全面挑战。

通过老师留的作业 我更加深刻的了解了市场营销学的感念以及营销技巧。

但是相比钻研市场营销学的各个理念，我个人是更愿意从事实

践活动的. 一开始我总以为实践跟理论之间是不会有这么大的关系的, 所以我不喜欢繁琐且绕口的各个概念或概述, 我更想立刻就投身于商业大海之中, 感受并且参与到那种激烈的竞争中.

但经过老师留的作业在自己调查相关资料以后, 我才发觉自己很愚蠢, 真的是“不知所谓”, 营销这件事根本没有自己想的那么简单, 让我明白想要做好并不是意见容易的事情 没有强有力的后盾支撑的自己是很难在竞争压力如此繁重的环境中生存, 除非是象是中乐透那般幸运. 可惜我没有, 所以扎扎实实地掌握好理念方面的知识, 踏稳每一步, 才有可能在实践经营方面有所斩获.

我一直觉得菲利普·科特勒的一句话很哲学.

“优秀的企业满足需求, 杰出的企业创造市场”.

我相信学习市场营销学的更多理念会有利于我在实践上的成功, 我不只想达到优秀, 我的目标是杰出.