

# 最新营销策划实训报告总结(通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 营销策划实训报告总结篇一

### 一、实训时间与地点：

时间□20xx年1月9日至20xx年1月13日

地点：

### 二、实训目的：

spss统计软件实训课是在我们在学习《统计学》理论课程之后所开设的一门实践课。通过实训，使学生在掌握了理论知识的基础上，能具体的运用所学的统计方法进行统计分析并解决实际问题，做到理论联系实际并掌握统计软件spss的使用方法。通过对spss软件的学习和运用，加深对统计学知识的了解和运用及对课程内容的理解，培养学生的自我组织能力和动手能力。

### 三、实训的内容与要求

实训的内容包括两个方面：个人实训和小组实训。

#### 1、个人实训：

##### (1) 个人实训内容

学习spss软件文件的建立、管理以及统计数据的录入；学习

结合统计数据进行统计分组并会制作统计图和统计表；学习结合统计数据进行初步统计描述分析、计算相关指标；学习结合统计数据运用统计分析软件对一元线性回归模型进行分析并能解释输出结果。每天记录实训日志、实训结束后撰写一篇实训报告。

## （2）小组实训任务

小组通过查找自己感兴趣的研究资料并经过讨论确定实训的题目和方向，自己动手实训变量，选择反映社会经济现象发展趋势的数据作为该实训的基础内容，能应用spss软件对所选题目进行统计分析并完成专题分析报告。

## 2、实训要求：

实训报告以书面形式完成，字数不少于3000字，要求文字分析、数据计算与运用、统计图或统计表相结合，图文并茂。

## 三、实训的过程：

经过这几天的实训，我基本明白了spss软件的基本操作流程，也掌握了如何利用spss处理数据并绘制图表；学会了如何计算定基发展速度、环比发展速度等动态数列的计算；了解了如何进行频数分析、描述分析、探索分析以及作图分析；其中我最大的收获是学会了如何运用spss软件对变量进行相关分析、回归分析和计算平均值t检验和假设性检验。通过这次实训，我熟练掌握了spss软件的主要操作过程，也学会了运用spss软件进行各种数据分析。这些内容，就是本次spss统计软件实训的主要内容。

## 四、实训结果与体会

本学期一周的spss软件实训结束了，我感触很深，因为本次实训过程是在共同努力下完成的。实训结果是可喜的。老师

在对统计理论及spss软件功能模块的讲解的同时更侧重于统计分析在各项工作中的实际应用，使我们不仅掌握spss软件及技术原理而且学会运用统计方法解决工作和学习中的实际问题这个实训。我真真正正学到了不少统计知识，另外，也提高了自己分析问题和解决问题的能力。

spss软件有具体的使用者要求的分析深度，同时是一个可视化的工具，使我们非常容易使用，这样我们可以自己对结果进行检查。我记得老师曾经说过，学习软件其实只是学习软件的操作流程，而要真正掌握整个软件，就得自己摸索探究，真真正正弄懂它，还要下一定的功夫的。我也深刻体会到了这点。这次实训，虽然时间安排较为轻松，内容也不多，操作起来也有一定的难度，一部分内容总是不熟练，请教同学他们也不会，不过，问题也总会用解决的办法。经过我坚持不懈的努力，在本次实训结束之前，我终于弥补了不熟练的那部分内容。

在spss学习中,我对它的认识由浅入深,循序渐进,在实践中遇到的各种问题也能逐个攻克。学习这种在日常工作中有价值的分析方法,会使我们更能轻易应付日后的社会的信息工作,掌握这种高级的技能,对我们工作就业也提供了竞争优势。

学习spss软件,对于我们这些将来要时刻与数据打交道的人是有很大的帮助的,它主要的是运用spss软件结合所学统计知识对数据进行需要的处理,相对于excel处理[]spss软件处理不仅效率高,而且操作简单。

次的spss软件实训的。这次实训,使我对统计工作的过程和spss应用的流程取得一定的感性认识,拓展了视野,巩固所学理论知识,提高了分析问题、解决问题的能力,也增强了我的职业意识、劳动观点以及适应社会的能力,最重要的是它使我获得了思想和课题分析处理上的双丰收。但是,软件的学习并不是一蹴而就的,在这个科技高速发达和知识不

断更新的时代，我们应该不断学习不断更新自己的知识体系。最后，要感谢老师的认真指导。

## 营销策划实训报告总结篇二

随着社会的发展，培养高素质的应用型人才已成为高职高专教育的核心与重点。根据教育部发表的《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》中指出：“人才培养模式改革的重点是教学过程的实践性、开放性和职业性，实验、实训、实习是三个关键环节。要重视学生校内学习与实际工作的一致性，校内成绩考核与企业实践考核相结合，探索课堂与实习地点的一体化；”我院自2013年开始尝试由从事理论教学的教师承担汽车营销实训课程的教学工作，2014年对该课程进行课改尝试，参与此项目的专业为12级汽车检测与维修、汽车运用技术和汽车技术服务与营销三个专业共6个班级165人。本文针对如何把汽车营销工作环节纳入汽车营销实训课程进行一些探讨，将已开始实施的教学环节总结出来，以期为促进汽车营销实训课程的提升提供借鉴。

### 2社会需要新型的汽车营销专业人才

汽车营销专业是一个集工、商为一体的新型交叉性专业，对人才的培养不仅需要专业的汽车制造、汽车结构、汽车维修等方面的专业知识，还需要具备商务人才所特有的发散性思维能力和应变能力。由于我系汽车技术服务与营销专业的建立时间较短，实训教材和实训内容处在摸索阶段，如何更加切合社会的需求，实训课程的内容和时间设置仍需进一步调整。

### 3现有汽车营销综合实训课程标的利弊

根据高等职业教育大纲的要求，汽车营销实训的内容主要涉及到商务礼仪、车辆展示、异议处理、信贷保险这几个主要内容，以引导学生如何开展车辆介绍为主要手段，以参加汽

车营销师考证并取得证书为最终目的。根据课程标准，“商务礼仪□4s店工作流程”为期一周，“六方位绕车及操作”为期一周，“整车销售流程、维修保养流程、库存管理”为期一周。目前，这种以考证为教学目的和考核标准的课程标准并不是完全无效的。在高职高专的教学过程中，设置一定的考试指标能激发学生的学习热情和给以学生明确的学习目的。但是把这种考证作为唯一的教学目的对帮助学生更充分的了解行业要求和行业现状就有较大的限制。

#### 4汽车营销实训课程改革尝试

随着汽车销售市场的不断扩张，汽车销售的竞争已经到了白热化的程度。在这样的竞争氛围下，完成教学大纲并帮助学生能更加贴近市场需求是我们授课的主要目的。因此实施课程改革势在必行。

#### 改革切入点

#### 课程改革后的教学效果

通过三个阶段的实训教学，学生将在三个不同阶段的学习中完成相关的实训任务，其中包括第一阶段的商务礼仪和市场调查问卷设计；第二阶段的市场调查实践和市场调查报告；第三阶段车辆资料搜集、产品介绍文档、产品宣传视频、产品推销。

#### 理论联系实际，切身体会、感悟营销

从学生的角度来看，课改带给学生的感觉是充实而有压力的。实训初期通过任务下达时学生的反映是茫然而焦虑的，但随着实训课程的一步步落实，学生开始建立起信心。三个阶段的教学过程，将汽车营销学、企业管理以及汽车专业课程的内容融合进来，使学生在实训实践的工作过程中将理论知识转化为工作能力，将过去仅为考证而训练的六方位绕车体现

在产品介绍和产品推荐的实践中。尤其是进行车辆推销时，学生们在互动过程中不断发掘所编写的产品介绍中的不足，通过不断的纠偏最终能组织出一篇能够充分表达车辆的特性和最能打动客户的卖点。这样的学习方式充分锻炼了学生的自我学习能力，更加贴近了市场需求，也让学生感受到了工作的压力和任务完成后的成就感。小组式的学习模式培养了学生的团队合作精神，减少了滥竽充数的现象发生。

## 联系实际、引导教学

从教师的角度来看，课改的内容使教学过程更为充实，每一个教学环节所涉及的内容不再是相互独立的，例如商务礼仪的教学一改过去仅仅在实训开始有短时间的训练，而是贯穿在整个实训全过程。由于该实训课程是在大三实施，这时候所有的汽车专业课程的学习完成，因此在实训的过程中教师会通过六方位绕车引导学生综合运用前课所学内容。通过工作任务，每一阶段的实训目的明确，教师通过有限的授课和任务分配达到了学生学什么的。在教学实训过程中，教师能与学生充分交流，及时掌握学生的动态，解决实训过程中的难点问题。

## 教改中存在的问题及解决方案

在实施汽车营销实训课程教改过程，由于仍以考证为最终目的，因此三周的实训围绕考证还需要占用部分时间进行考前课程的学习，这样一来三周的实训时间较为紧迫，课程内容无法从容展开。那么如何解决这一问题呢？要想将汽车营销实训课\_正体现出汽车营销这一概念，营销师考证辅导与这一课程的区分是关键。汽车营销实训课程的主题应围绕汽车营销来开展，而不仅仅是获取一个汽车营销师证书。至于汽车营销师的考证，从目前汽车技术与营销专业的发展来分析，考证辅导应开设专门的辅导时间。作为汽车技术服务与营销专业的主证，从组织参考开始要有所改变，以年级和班级参考已不能适应教学的发展，而应已知识积累过程为依据大二

年级和大三年级的学生可以在不同的时段同时报名参考。以上课改对专业教学教师是一个考验，对学生的知识积累也是一个考验。这种模式的实训更加促进了教学过程中学生为主导，教师为引导的翻转课堂式教学模式。

## 5结束语

### 营销策划实训报告总结篇三

本公司在此次实训中在全体成员的努力下，圆满的完成此次活动。共卖出十箱奶，盈利22元。

首先对该牛奶的销售情况进行调查，然后根据调查结果得出结论：发现目前xx的发展前景非常好，很容易让人接受，所以我们就利用此次活动锻炼一下，在调查中发现，大多数人喜欢喝原味的，所以我们就销售原味的，在调查中，发现他们的价格都不统一，所以我们就根据进价定了合理的价格，在调查中，发现xx奶适合小，中，老年人，所以我们就选择了合适的销售地点。

有努力就有收获，结果虽然我们赚钱不多，但我们尝到了成功的果实，心里是无比的高兴，十箱牛奶赚了22元，说实话不多，但我们知足了，通过这次促销活动我知道团队的精神难能可贵，团结战胜一切，不论现在，还是以后，我们都要懂得，另外还有就是花钱容易，挣钱难啊。不过心里还是挺高兴的，最后我们在快乐的笑声中离开我们所为的促销场地。

### 营销策划实训报告总结篇四

通过这几周的实训课学习，在老师的指导下向行业学习知识，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力，在学习的过程中可以学到很多东西，学到了社会实践中综合运用所学的营销理论与技能提高自己分析问题、解决问题的能力。

首先，老师让我们一个班分成了7个组，1个甲方，6个乙方。然后，一个组就是一个团队，一个团队里面就有各部门和ceo组成，然后是选择公司名称。这个流程结束后我们的公司就简单的组好了。而我们公司选择了聚灵科技这个名称，我担任了公司的销售部经理这一角色。接下来老师让我们做了公司的口号□logo□理念等。

接下来，老师先是让我们学习了课本前面的基础知识，让我们更加深入全面地了解了关于销售和团队。

在实训课开始，我们团队要明确团队的目标，团队创建必须要面向目标，根据目标对团队进行组织安排，我们要根据不同的能力的成员进行组合，每个人都希望找到自己合适的位置，一个团队必须让每位成员都能恰如其分地在岗位上发挥自己的作用，让团队成员之间相互融洽，发挥最大整体效应与潜能。

此次实训的主要目的在于使我们进一步了解与巩固所学的专业理论知识，将理论与实践相结合，提高我们的实际操作能力，把所学的知识运用并领会所学理论的适用性，能更好地将理论联系到实际深入到各个方面，了解市场营销的工作规律性，找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

这次实训共有5次约见对方公司的各个部门的经理，可以直接与企业面对面交谈能够很好的了解对方公司的需求以及企业现状，我们对方的公司是宝乐公司我们公司是聚灵科技，我们首先预约的是宝乐公司的采购部经理。宝乐公司的采购部经理看见我们的预约邮件后回复了我们接受我们公司的邀请，我们见面首先做自我介绍，我是聚灵科技的销售部经理，然后握手相座。我们坐下来给对方公司讲述了我公司的成功故事和现在的我们公司在业务上业绩突出，能很好帮助贵公司解决问题，给公司带来整体运营好信息及时等沟通交流。让对方公司在首次交谈中相互取得信任，最后拜访完以后我们收尾致词，这次我们沟通的很愉快，希望我们能更好地合作。

我们进行了拜访以后我们小组进行了总结，我们知道在拜访客户互相沟通时与客户确认商机，了解客户的需求，将客户的潜在需求隐藏性需求转为明显性的需求个过程，在此过程中，应同时向客户呈现自己企业的优势，解决客户顾虑，达成对解决方案的共识获得客户的认可，支持和行动承诺，并建立客户信任。

我们在第二轮客户拜访总结我们了解到甲方企业需求软件开发，我们公司要作出解决企业的问题实现了企业的利润最大化，探讨的解决方案是了解各订单生产成本获取的行动承诺是认可本公司的软件，下一步待解决问题是实现企业的目标。

通过以上二次拜访以后，我们总结了宝乐公司的需求和存在的问题，宝乐集团的面谈人员向我们讲述了他们所在的问题，我们公司也对他们的疑问进行了回答，在下次面谈中，我们也准备对他们的信息部门的负责人进行一个面谈。

在项目中期，经过前期与甲方的沟通，我公司分析当前局势变化，判断客户态度和竞争分析，同时分析客户的采购决策流程，并制定相应的销售流程和应对策略。我们公司知道客户的要求是公司所必须知道的问题，而每个部门的需求信息也有可能不一样，因此，在对客户进行拜访时对每个部门的关键人做了不同层次的沟通，也明确了各个部门所扮演的角色。见客户高层是复杂销售成败的关键动作，面对不同的人要有不同的对策，充分看到顾客的心理，资源的充分利用，人员的沟通和互信很重要，这样才能发挥最大的价值要时刻关注对手的动向，面对竞争者要使用一定的策略攻击和防守明确竞争者优缺点。

我们在第三次拜访完后，我们小组进行了营销环境分析，这次主要围绕的是swot分析。因为我们在第一个任务时就已经对该行业进行了简单的swot分析了，在进行分析营销环境时，我们一起思量，每个人都说出自己的想法，不管意见是否一样，我们最后都会统一意见。当然我们也针对其相应的营销

环境作出看我们小组的营销战略。

实训课结束的最后一天，我们各个小组都上台展示自己小组的成果，甲方要从六个小组里面选出其中三个小组好的方案再进行谈判。当我听见接下来的小组的展示时，我突然觉得他们有些方面是值得我们借鉴和学习的。当然相应的我们也发现了他们的不足之处。我想这就是让我们看见了彼此的优缺点，而促使我们各小组间的取长补短吧。可当，老师点评时，在她们眼里我们好像没有了任何优点，完全都是我们的不足，怎么说我当时心情呢？不过越听越觉得老师说的有道理，特别是在点评我们小组的时候我们都听的很认真，害怕错过一点。不知怎么的虽然老师说了我们小组的不足，没有一点赞赏，可是我们没有灰心，我们每个人心中都已立志，并且都是要做好下一次的实习任务。

其实在这次实训中收获也挺多的，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，使理论与实践都有所提高，圆满地完成了实践任务。这次的实训，把书面知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理论，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生受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。这几周的实训课过的很充实，而且有机会将我们在书本上学到的东西应用到实践中去。

## **营销策划实训报告总结篇五**

全球营销课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于市场营销专业的学生，在学习完理论知识之后，安排全球营销实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高同学们对单证填制的能力。从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与金融、商贸、银行相关的实际操作。

从市场营销本科整个课程体系来看，学生在学习《全球营销综合训练》课程时，由于已经学习过《国际贸易实务》、《国际贸易实务综合训练》等内容，已经具备了较为丰富的有关贸易理论和操作知识，那么在学习《全球营销综合训练》时就应该将主要内容放置在结算使用的单据填制、银行汇款、托收、信用证结算业务的流程和操作训练上。

本门课程的教学应该在多媒体课堂，通过相关的教学参考书手工填制相关训练内容。

通过本次实训，应使学生全面了解和掌握有关单证的填制，银行处理汇款、托收、信用证三大结算方式的技能。通过实训，使学生能够达到对每种单据的熟练填制，对结算方式的熟练操作，从而为以后走向相关工作岗位打下坚实的基础。

在这次实训中我们所做的单证有：制商业发票、制装箱单、制汇票。本次单证实训的主要目的是：为了提高我们制作常用外贸业务单证和熟悉进出口业务一般流程，识别和加强单证业务操作能力的训练而进行的。让我们进行比较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套进行业务操作训练，为以后从事实际进出口贸易工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。在做进出口业务时，这几种外贸单证是最常见的也是必不可少的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂，但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业和办事的仔细程度是有很大的要求的。在这整个实训过程中我制作和填写了制商业发票、制装箱单、制汇票。为了防止错列，漏列等问题，在填写这些单证时要特别细心，注意日期是否正确。在审核的时候一定要做到仔细二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、单同相符。从本次实训的整个过程中我看到了也深深体会到了做进出口业务的严谨。因此，这次实训大大加强了我的实际操作能力。

本次实训是一笔珍贵的财富，它给我带来了许多快乐和痛苦。这使我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，并学习了一些曾经不懂的其他专业知识，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和商务运作能力，真正做到学以致用。老师在这次实训中起到了指导者的作用，让我实实在在的学到了很多知识，更有些是让我们受益终身的东西。这次实训，我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高，操作能力也大大提升了。