

2023年市场营销演讲稿结束语(精选5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

市场营销演讲稿结束语篇一

要想认识自我，给自己一个准确的定位不是一件容易的事情，而通过写自我介绍，会对自己进行一个有意识的梳理。以下是本站小编收集整理关于入职市场营销自我介绍演讲稿，希望对您有用！

我叫xxc来自xx今年xx岁。我是xxxx市场营销专业的毕业生，很高兴能通过这份简历向您们介绍我自己！

xxx年我考入了xxxx业学院，并且选择了自己所喜欢的专业——市场营销。在大学的3年期间，我圆满地完成本专业课程。并具备了较强的英语听读写能力。对office办公软件和其它流行软件能够进行熟练操作。

此外，自己在大学期间积极的参与有有关系里、班里的活动，在这其中由于本人性格开朗，善于交往，和老师同学都形成了良好融洽的人际关系。而且我在不落下自己专业知识的同时还摄取了一些其他方面的知识。如有关管理、心理、自传等方面的知识。因为我觉得营销在一定程度方面就是一次心理销售，当然自身的产品也是一个很大的原因，如果你能快速的掌握消费者的心理，你的产品就会比较快的销售出去，当然，在次之前我还要更好的向自己的前辈学习有关销售的经验。

在社会工作经历方面，我曾经做过商品促销活动，所以对销售有一定的经验，对服务好顾客有一定的心得。此外，我还

在电话访问中心实习过一段时间，在实习期间，很好的提高自己的耐心和倾听能力，所以即使没能应聘上贵公司的销售职位，以后要找客服的时候，不妨考虑一下我，呵呵！

作为应届大学生，我还很稚嫩，懂得东西还较少。但正如贵公司的“带出一流的队伍，创出一流的业绩，展现一流的风貌”宗旨一样。我希望在贵公司的领导下能够带领我走向更好，成为一流队伍中的一名成员，而我也会尽我最大的能力，用我的智慧、意志和勇气，为贵公司增砖添瓦。

至此，我希望您能认真得考虑一下我，无论今后从事什么样的工作，我都会把新的工作当做一个新的起点，不断学习和加强专业技能，以我孜孜不倦的学习态度和踏实负责的作风把每一项工作做好。谢谢！

我叫xxx□就读于民族大学经济管理学院09市场营销专业，下面我做一下自我介绍。

在学习上,我圆满地完成本专业课程.并具备了较强的英语听读写能力.对office办公软件和其它流行软件能熟练操作,并在因特网上开辟了自己个人空间.平时我还涉猎了大量文学、心理、营销等课外知识.相信在以后理论与实际结合当中,能有更大提高!

作为应届大学生，我还很稚嫩，但我明白：一个青年人，可以通过不断的学习来完善自己，在实践中证明自己。我相信，良好的自学能力和不懈的钻研精神一定能使我很快胜任我的工作。我性格开朗、大方，踏实肯干，有一种雷锋的钉子精神，似乎有些像钻“牛角尖”了，呵呵，我有较强的沟通组织能力和实际动手能力，善于人际交往。掌握良好的礼仪知识，我不怕困难，我相信所有的困难都只是为了磨练我们，我认真好学，也坚信“重要的不是不会，而是不学”。

为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，发挥自

己的特长;挖掘自身的潜力,结合每年的暑期社会实践机会,从而逐步提高了自己的学习能力和分析处理问题的能力以及一定的协调组织和管理能力。尊敬的考官,难与青松比碧翠,愿做梅花傲雪霜;给我一次机会,我会用实际效果来证明给你们看。

我是来自xx大学市场营销专业的。我喜欢读书看报,因为它能丰富我的知识;我喜欢跑步,因为它可以磨砺我的意志,我到底是个什么样的人呢?我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。

结合我的兴趣爱好及性格热定,我选择应聘营销一职位,我想先谈谈自己对营销的理解。营销不等同于销售,但销售是营销的重要组成部分。要想做好营销工作,首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的,但只有客户相信可以,才会相信自己的产品,才能更好的将产品推入市场。我想“做人,做事,做生意”大概就是这个意思吧!

同时,我觉得作为一名营销经理,除了应该具备一定的营销知识外,还应具有良好的沟通、协调能力,能够吃苦耐劳,具有良好的团队合作精神,讲究职业道德。身为大学班长的我,在三年的时间里,组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动,提高了自己的组织协调能力,加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到,个人的能力毕竟很有限,只有通过团队合作,集思广益,取长补短,才能更好的完成工作。此外,在担任班团支书和辅导员助理期间积极,为同学服务,表现出色,贡献卓越荣,获校级优秀学生干部称号。

同时我认为,营销也是一种服务。既然是一种服务,就应该做到让大家满意,用热情和真心去做。激情,工作中不可或缺的要 素,是推动我们在工作中不断创新,全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识,我相信我能胜任这份工作。

俗话说：航船不能没有方向，所以人生不能没有理想。我希望通过我的自我介绍，能让各位考官深入了解我，因为我认为我能够很好地胜任这个工作。

你好！我是来自广州大学市场营销专业的xxx[]我喜欢读书，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。

我认为，营销是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标！我愿与xx文化一起发展，一起创造辉煌的明天！

我参加贵公司的面试，有机会介绍我自己，感到非常荣幸。

我是来自上海交通大学市场营销专业的xxx[]我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合

作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。在个人爱好的带引下，入校我便参加了校书画协会，由干事到副会长，这是对我的付出与努力的肯定。组织开展一系列活动丰富校园生活，被评选为优秀学生社团。所组织的跨校联谊活动，达到预期目的，受到师生首肯，个人被评为现场书画大赛优秀领队。静如处子，动如脱兔181cm的身高和出众的球技，使我登上球场后，成为系篮球队主力小前锋，与队友一起挥汗，品味胜利。文武兼备，则是我大学生活的一重要感悟。此外，在担任班团支书和辅导员助理期间积极，为同学服务，表现出色，贡献卓越荣，获校级优秀学生干部称号。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

俗话说：航船不能没有方向，所以人生不能没有理想。我希望通过我的书面面试自我介绍，能让各位考官深入了解我，因为我认为我能够很好地胜任这个工作。

我是，毕业于xx大学市场营销专业的。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓展我的视野；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，强健我的体魄。我活泼开朗、热情、执着、有坚强意志。

既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪。正所谓“适者生存”，自中国加入世界贸易组织以来，市场变化日新月异。“营销”成就梦想，带给人财富越来越被人们所认识到。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，

做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名销售经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

市场营销演讲稿结束语篇二

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有一定知名度；

1、夏秋炎热，春冬寒冷；

2、近两年x房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建；

3□x纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；

4、长株潭的x;

5□x大量兴建工业园和开发区;

6、人们对自身生活要求的提高;

综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在x的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入x市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进x市场。目前上海正一在x空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致;并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值;提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。

5. 致力于发展分销市场，到x年底发展到50家分销业务合作伙伴；

战略核心型市场——x

重点发展型市场——x

培育型市场——x

等待开发型市场——x

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程, 大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式：

e. 在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：

a. 开放心胸；

b. 战胜自我；

c. 专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；

2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络；

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；

4、建设一支好的营销团队；

5、选择一套适合公司的市场运作模式；

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

10[x]的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前x其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

市场营销演讲稿结束语篇三

因为自信，所以成功！

相信自己，相信伙伴！

一鼓作气，挑战佳绩！

永不言退，我们是最好的团队！

成功决不容易，还要加倍努力！

因为有缘我们相聚，成功靠大家努力！

团队精神，是企业文化的核心。

多点沟通，少点抱怨；多点理解，少点争执。

强化竞争意识，营造团队精神。

追求客户满意，是你我的责任。

企业市场团队经典口号大全

风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极

时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩

落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛

技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人

全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中

快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风

一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底
三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩
全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
市场练兵；心里有底，团结拼搏，勇争第一
本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营
目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营
经营客户，加大回访，用心专业，客户至上
今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌
行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习
素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌
讲求实效，完善管理；提升品质，增创效益。

品管不是空想，而是起而行的工作。

产品质量无缺陷，顾客服务无抱怨

品质一马当先，业绩遥遥领先

勿以小恶而为之，勿以小善而不为之

该说说到，说到做到，做到有效

一流的质量来源于一流的管理

精益求精，铸造品质的典范

人人都有改善的能力，事事都有改善的余地

追求至善凭技术开拓市场，凭管理增创效益，凭服务树立形象

质量创效率，效率出效益

没有最好只是更好

严师出高徒，精工出细活

企业要兴旺，质量是保证

平日用心做得好，企业提升跟着跑

创名牌、夺优质，全厂员工齐努力

多流一把汗，多操一份心，网创一批优质品

坚持一流管理，生产一流产品，提供一流服务，创建一流企业

提倡巧干不甘落后苦干，鼓励做好不是做了

巩固强项，缩减弱项，把握机会，避免危机

百分之一的失误，百分之百的损失

品质观念须放眼于大局，着手于微小

品质最重要，每个环节要做到

要想企业不衰老，建立体系须趁早

等待是失败的源头，行动是成功的开始

市场导向是我们一切行动的依归

企业生命之树的土壤是顾客

品质第一，顾客至上

引领市场，创造市场，服务市场

顾客是企业发展的源泉

顾客的赞美，是企业最大的财源

我们的服务不止于顾客认可，更要追求顾客成功顾客的成功
就是我们的成功

市场导向是我们一切行动的依归

企业生命之树的土壤是顾客

没有订单就没有目标，没有目标就没有工资

企业核心竞争力就是获取客户资源的能力

市场是企业的方向，质量是企业的生命

市场是海，企业是船，质量是帆，人是舵手

市场竞争不同情弱者，不创新突破只有出局

争取一个客户不容易，失去一个客户很简单

谈判不是寻求己方最佳点，而是找到双方共同点

客户的要求就是我们的工作标准

品质第一，顾客至上

引领市场，创造市场，服务市场

顾客是企业发展的源泉

顾客的赞美，是企业最大的财源

顾客所需，我们所想；品牌至上，商誉是金

以顾客为关注焦点，努力超越顾客期望

我们的服务不止于顾客认可，更要追求顾客成功

顾客的成功就是我们的成功

服务从心开始

诚信是金，服务用心

服务管理标准化，质量创优靠大家

管理零缺陷，服务零距离，顾客零投诉

革去不良习惯，提升服务质量

服务创造价值、服务赢得尊重、服务打造品牌

提高售后服务质量，提升客户满意程度

抱怨事件速处理，客户满意又欢喜

您的满意，我们的希望;您的希望，我们的追求

客户满意永远是第一追求

客户想到的和没有想到的，我们都要做到

重视合同，确保质量，准时交付，严守承诺

以质量为生命，以客户为中心

客户满意是检验我们工作的唯一标准

追求客户的满意，是你我应有责任

与客户的距离无限小，企业发展的空间就无限大

市场营销演讲稿结束语篇四

公司设置专门机构负责新产品的市场销售策划方案调研、开发、制定营销策略、销售方案，用市场销售方案经济观念全面打造白酒第一终端网络。配备市场销售方案管理和财务人员，打破传统的用人机制，从社会上招聘若干名业务精英。确定区域市场销售方案业务代表、业务主管、业务主任、业务经理，组成专业的营销团队，建立重点市场销售方案销售分队，对客户实行专人管理，对单品实行承包销售，在新产品上市前完成营销团队的组合。

由于老产品的价格透明、结构老化，难以满足消费者的需求，也难以支撑高昂的营销费用，产品无法形成市场销售方案优势，因此，需要开发组合产品。

1、按白酒的香型来开发，力求产品个性化明显，使其成为主打品牌。

- 2、按白酒的度酒开发产品，形成高中低度系列产品。
- 3、有针对性的开发产品，在销售过程中不断进行市场销售方案调查，跟进产品，达到产品结构的最佳组合。
- 4、按市场销售方案价格来开发产品，建立合理的产品价格体系。

对原有的经销商网络进行有效的整合，先帮助原有的经销商进行助销，掌握第一手资料，摸清市场销售方案底细。为下一步营销工作打好基础。新产品上市工作可按下列销售方案策划步骤向市场销售方案推进。

- 1、确立主攻市场销售方案，建立可行的县级目标市场销售策划方案，制定市场销售方案开发规划。销售人员直接为一级商服务，由一级商对业务人员进行考核，在销售区域市场销售方案选择信誉良好的酒店、商超、商店，对产品进行全面集中铺市。打造样板市场销售方案，力争市场销售方案的铺货率达到80%以上。通过一个月的铺市后，强化和筛选客户，确定一、二级客户，建立和完善客户的档案。
- 2、对一级经销商管理的下线客户由业务人员协助管理，实行一、二级客户供货卡管理制度；对一、二级客户印制并发放供货卡。目的是掌握与控制市场销售策划方案货物流向，有效的控制市场销售方案砸价、窜货，彻底杜绝假货的出现。
- 3、对一、二级经销商的奖励政策进行合理的区分，保护一级经销商，扶植和支持二级客户。视业绩大小奖励二级客户。
- 4、对客户采取晋级管理的办法。当二级客户业绩达到或超过一级经销商时，二级客户可以直接晋升为一级经销商，享受的待遇随之变化。最终形成强大的、具有拓展能力的销售一、二级网络。

- 1、配置送货车辆，制作车体形象广告。
- 2、业务人员统一服装、名片，佩带胸卡。
- 3、任命业务代表、业务主管、业务主任、业务经理。
- 4、公司可以掌控的资源统一调度，统一管理。

（一）产品利润分配销售策划方案

合理的分配各个环节的利益关系，做到资源的最大利用，对此，将按照产品价格的空间关系予以层层分配。

- 1、制定统一的市场销售策划方案销售价，包括酒店价、商超价、零售店价等，合理分配利润空间，按月返利和年奖励两种形式对经销商进行嘉奖。
- 2、销售产品进行的有机组合，制定单品的市场销售方案操作办法。
- 3、对于阶段性的促销活动按出货的总量设置奖励标准。
- 4、随着市场销售方案逐步成熟，各个环节上的费用相应的予以减少或者取消。

（二）销售策划方案营销费用的管理；

- 1、对销售产品采用费用包干的办法，公司承担业务人员的基本工资、出差费用、电话费用等。
- 2、车辆费用、办公费用、库房费用。
- 3、业务人员的待遇采取底薪+提成+奖励的办法予以发放，基本任务保基本工资，业务提成上不封顶。

4、易拉宝、招贴画、公益性广告等宣传费用。

5、铺市阶段的宣传和造势活动以及阶段性的销售活动产生的费用。

（三）销售策划方案直销工作的步骤；

1、计直销操作办法（一品一策）；

2、公开招聘业务人员，进行短期培训，安排具体岗位；

3、制定直销产品上市造势活动方案；

通过直销运营可以有效的对市场销售策划方案进行掌控，对市场销售方案的进行不断的补充和完善，达到太白网络网络的扁平化，为运作大市场销售方案打下坚实的基础。

市场营销演讲稿结束语篇五

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是营销化妆品，学习公司的企业文化、营销技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了营销员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以营销化妆品为主的私营营销公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。

本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，

提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个营销化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。

关于实习的收获主要有以下几个方面。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。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累

了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

实习给了我深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经

验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。