**实习的意义**

**早该帮 编制**

一、实习目的及意义

通过实习了解市场营销的一系列程序，做到对市场营销有一个更全面，更具体的认识，将课本所学知识应用于实践，使知识掌握的更加牢固，实际应用更加熟练，为以后走向工作岗位打好基础。

通过此次实习，开阔了视野，对市场营销有了新的认识和理解，同时见识到市场营销广阔的发展前景，更加坚定了我学习市场营销的决心。通过与实习企业管理人员的交流，我意识到市场营销在企业运转流程中的重要作用，并且更加感到自己专业知识的缺乏。我认为，只有通过一段时间的实习，才能将从书本上学到的知识与实际工作相结合，才能解决实际问题，从而为今后的工作打下坚实的基础。

二、实习企业概况

“XXX有限公司”是世界500强企业，投资兴建、经营管理的。公司坐落于XX经济技术开发区，总投资20xx万美元，占地面积105亩，是XX省规模最大、现代化程度最高的XXX企业。

三、实习基本情况

时间:20xx年5月7日—8月7日

地点:x有限公司

四、实习内容

a)实习的具体内容与工作

在实习开始的头两个星期里，我主要是熟悉公司的各种产品，订货的流程，参加企业文化、商务礼仪和业务代表工作流程及关键业务指标等课程的培训。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚工作时有“心有余而力不足”的感觉。因此在以后的实践学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。

接下来的两个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。同时也要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我的一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，况且对于作为北方人的我来说，南方的方言一时真的是难以理解，只能是多听多练。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着现场指导老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说比以前好了很多，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是我最后几个礼拜的工作。虽说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的新产品”10分V”，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，主任问我跑业务的情况，我无地自容，但也发誓—定要把这家搞定。这一次的失败，在我写给主任的报告中我作了深刻的反省，并向主任讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真的很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第—桶金就是从我第—次独自上路时跌倒的地方捡到的。

b)实习中资料的收集与总结

在这次实习过程中，我与这些企业的管理人员进行了交流与探讨，小有收获。

“创建品牌”是一个企业发展的终极目标，在社会分工日益细致的情况下，如果一个企业拥有自己的品牌，那么它可以将生产、运输、销售等环节委托给其他人。

个人要想成功及获得好的业绩，要牢记一个规则:自己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。

此外，还有很多影响我意识的理念。我知道，短短三个月的实习对我的营销水准的提高是有限的，我只有通过不断的学习，不断的把学到的知识运用到实际中去，这样才能逐渐提高我的能力和认知水平，才能适应市场营销工作的激烈竞争。

五、实习感想

期待已久的实习很快就结束了，在这期间，我见到了很多在课本和学校见不到的东西，也思考了不少。通过这次实习，我拓宽了视野，增长了见识并深切的认识到，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。

我的大学生活已经过了多一半，我一直在思考我这两年究竟学到了什么，我现在究竟有多高的工作能力，毕业了我打算干什么等一系列问题。通过这次实习，我隐约体验到社会竞争的残酷，更是感觉到自身知识和经验的欠缺，我发现我与现代企业对人才的要求还差的很远很远。我必须努力学习，掌握更多知识，尤其要在生活中不断把知识与实践相结合以获取更多经验。这样才能增加我在激烈竞争中与人争锋的资本。

同时我也感受到了实习也是一段快乐的的时光。整个过程有时候会有一点辛苦，但自己也是乐在其中。每一次都会发现自己的缺陷和不足，在不段的锻炼和磨合中不断的提升自己。当看见自己的成果，真的是会发自内心的高兴。我发现，通过这段时间的锻炼，自己都有了很大的进步。

一直很喜欢成吉思汗的一句话:不要因路远而踟蹰，只要努力必到达。当实习接近尾声的时候，坐在电脑前写自己的实习报告和感受，也是一个对自己在整个实习过程中的表现进行总结的时候。会有优点，也会发现缺点，在感受乐趣的同时，也在提高自己的能力。我觉得只有对自己职责所在范围内的业务技能熟练掌握，这样才算是一位合格的营销人员。

六、存在不足和建议

虽然这次实习我很满意，但是我仍然觉得有值得改进的地方，以下是我的几点建议:

1.增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

2.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，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，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。应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。

3.毕业实习规范化。以规范实习材料为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。以计入教学工作量为动力，激励教师投入实习工作。

关键词：实习、的、意义

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-29342.html