**营销专业实习**

**早该帮 编制**

实习时间:20xx年11月28日-20xx年3月18日

实习地点:

实习目的:

营销专业实习是市场营销专业教学计划的重要的实践性教学环节。通过实习是学生深入理解和掌握已学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能;进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距;提高学生的独立动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续课程的学习提供更多的感性知识和打下良好的实践基础。

实习内容:

一、找工作、面试

期末考试的结束暗示着大三的结束，伴随而来的还有实习的开始。结合实习目的，同学们纷纷走出校门去找工作，我也就是其中的一员。由于电脑出了故障，考完后就开始在工商联人才市场搜寻招聘启事。那天我们看到了很多招聘启事，其中大部分是要招收技术人员，而对于我们就只能考虑到销售。招销售人员的招聘启事不多，对于我们来说最大的问题是各公司店只要全职的并要求要有一定的销售经验。逛了许久还是没有发现好的机会，最终和同学只能是失望而归。

最终放弃了出去寻找招聘启事转向通过网络的帮助，其中我们查看很多人才网最终选了智联人才网，在智联人才网中我们主要是搜寻一些关于营销的工作，如销售等。最终，我在智联人才网找到了德尔合肥物流中心，其正好在招收若干销售人员而且学历不限更重要的是其要的是兼职。通过招聘信息里的电话和联系人我们很快地联系上了负责此次招聘工作的孔经理，通过在电话上的简单沟通我很快获得面试的机会。

首先，孔经理要求我简单地介绍一下自己，我稍微思索了一下很快地就介绍了自己;其二，他还问我为何要来德尔，我简单地说明—方面是学习任务另一方面是德尔能为我

提供良好的发挥自己的平台．面试宗后，孔经理叫我先回去过几,天就会通知结果．没想到第二天就打电话过来说明天就可前去报到。

二、培训并了解企业

在此次的培训，公司采用了实践型培训法也叫作实践法。实践法是通过让新员工在实际岗位或真实的工作环境中，亲身操作、体验，掌握工作中所需的知识、技能的培训方法，在员工培训中应用最为普遍。实践法主要适用于以掌握技能为目的的培训。

本次的培训就是使用实践法中的个别指导法，其和以前的“师傅带徒弟”相类似。在老员工的指导下，我认识到实践法中的个别培训有其很多优点:

1、新员工在老员工的指导下开展工作，可以避免盲目摸索;

2、有利于新员工尽快融入团队;

3、可以消除刚从高校毕业的受训者出现开始工作时的紧张感;

虽然个别指导法有其优越处，但仍有缺点存在;

1、为了防止新员工对自己构成威胁，指导者可能会由于保留自己的经验、技术，从而是指导浮于形式;

2、指导者本身水平对于新员工的学习效果有极大的影响;

3、指导者不良的工作习惯会影响到新员工;

4、不利于新员工的工作创新。

个别指导法存在者一定的缺点，但其很是适合销售岗位新员工的培训，特别是对高校的毕业生和在校生。掌握销售过程中的一些技巧还是远远不够，正所谓做事要“知己知彼，方能百战不殆”，为此我们空闲时间就要了解公司的情况和主要从事的业务及其关系到的产品。

德尔地板合肥物流中心(下称“德尔地板”)是一家主要从事地板批发兼零售的私营企业，其员工规模为50余人。虽然主要从事的是瓷砖批发兼零售。

由于工作的需要，我们也被要求对德尔地板进行了解:DER德尔集团是全球领先的专业木地板制造商，20xx年北京奥运会家装和公装地板供应商，多年来致力于为全球消费者提供绿色环保、科技领先的家居产品和最前沿的家居体验。集团总注册资金1.6亿元，产业涵盖地板、研发、地产、连锁、传播、物流、教育、投资等领域，集团总部位于历史文化名城苏州。

德尔国际地板有限公司为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、中国质量万里行理事单位，其在昊江建成的生产基地是全国最大规模的木地板生产基地之一，拥有德国HOMAG豪迈、荷兰砂雷等国际一流生产线，在地板原料加工、外观处理等方面拥有多项关键性产品专利技术。

DER德尔销售网络已覆盖国内32个省市及欧美、东南亚、中东等地区的20多个国家和地区，成为具有全球竞争力的优势企业之一。主要客户包括阿迪达斯、哈根达斯等跨国企业以及万科、中海等国内优秀房地产集团。

DER德尔已经逐步实现设计、生产、销售的国际化运作。企业先

后通过“ISO9001-20xx国际质量管理体系认证”、“中国环境标志产品认证”，产品荣获“国家免检产品”、“DER中国驰名商标”，“中国名牌产品”荣誉。

三、正式上岗

经过了几天的培训，最终合格通过并正式上岗。一开始我就询问顾客要购买的地板主要铺设在大厅还是卧室，顾客只是说刚买了房子还没装修先来看看地板的市场情况。了解到这我心想这可能与事实不符—一应该是要来买的，也知道这至少是潜在的顾客，就介绍了一些店里销售情况较好的几款地板并简单地说明了一下公司的服务标准。经过短短不到两天的正式上岗，我比较好地掌握了一些销售技术并很好地进行了有效的推销。在销售的过程中，我也结合了一些《现在推销学》里的理论知识进行了有效的实践活动，在实践中认识到理论积累的重要性。

在短暂的实习工作中，我获得了一些认识:

1.工作中要始终以—种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。

2.领导安排的工作一定要按时高质量地完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，要培养—种好的工作习惯，将会终身受益。

3.工作中要充分利用身边的瓷源提高效率。

关键词：营销、专业、实习

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-29357.html