

市场营销专业毕业自我鉴定 市场营销专业毕业生自我鉴定(汇总8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

市场营销专业毕业自我鉴定篇一

xx年的x大生活和社会实践让我不断的挑战自身，充实自身，紧张的学习，丰富的活动使我为实现人生的价值打下了坚实的基础。同时，我始终以提升自身的综合素质为目标，以自身的全面发展为努力方向，树立了正确的人生观，价值观和世界观。

为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，主修了市场营销，宏观经济学原理，国际贸易理论与政策，国际贸易实务，金融学wto知识，外贸实用英语会话，外贸函电，国际金融学，经济学等课程。同时也学会了挖掘自身的潜力，结合工作中的实践，从而逐步提升了自身的学习潜力和分析问题的潜力以及必须的协调管理安排潜力。

"书到用时方恨少，学而知不足"是我学习和工作的动力，通过学习，我不断地改变着自身的学习态度和方法，运用在生活中，使工作效率也有了很大的提升，并通过学习熟悉了进出口的`整个流程，并对物流，国际结算有了必须的理论基础。从过去xx年的学习中，我体会到x大教育不仅仅仅是我们获得文凭的一种手段，更重要的是培养了我们认真细致，谨慎持久的学习态度以及让我们脚踏实地做事，做人的生活态度和人生理念。当然，同时也提升了我们为人处事，与人交往，承担职责，释放压力的社会经验和潜力。

x大的学习不是我们追求的终点，而是我们走向新生活，寻求更高发展的新起点，我将运用所学的知识，不断地迎接挑战，更好的完善自身的人生。

市场营销专业毕业自我鉴定篇二

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

专业方面：掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高。我能够吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

社会实践方面：四年的大学学习和x年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的`工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拼搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕相处，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

市场营销专业毕业自我鉴定篇三

我是一名学习市场营销专业的的毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒团体录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至本日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我碰到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，由于我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒尽和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷展盖离开；可是第二天又早早的投进到了新的工作当中，由于我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒尽放弃！

就这样，一个月，两个月过往了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现题目，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的.表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终真个客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！首先，我先容一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，由于都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的展货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了上风市场，赢得了主动！在抢占市场的时刻，在流

通领域里展货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是1带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪2带3，28元/箱；雪花1带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3，我出5，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近2万买店费！时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为团体公司的一名正式销售职员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——广州科技职业技术学院，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛劳了！

感谢当初录用我的团体人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！是你们给了我很大的帮助，我工作才得以那么顺利。

市场营销专业毕业自我鉴定篇四

四年的市场营销专业知识和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

在专业方面，我掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高。

在生活中能吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

市场营销专业毕业自我鉴定篇五

为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，主修了市场营销，宏观经济学原理，国际贸易理论与政策，国际贸易实务，金融学，wto知识，外贸实用英语会话，外贸函电，国际金融学，经济学等课程。同时也学会了挖掘自身的潜力，结合工作中的实践，从而逐步提升了自身的学习潜力和分析问题的潜力以及必须的协调管理安排潜力。

"书到用时方恨少，学而知不足"是我学习和工作的动力，透过学习，我不断地改变着自身的学习态度和方法，运用在生活中，使工作效率也有了很大的提升，并透过学习熟悉了进出口的整个流程，并对物流，国际结算有了必须的理论基础。从过去x年的学习中，我体会到x大教育不仅仅仅是我们获得文凭的一种手段，更重要的是培养了我们认真细致，谨慎持久的学习态度以及让我们脚踏实地做事，做人的生活态度和人生理念。当然，同时也提升了我们为人处事，与人交

往，承担职责，释放压力的社会经验和潜力。

再大的学习不是我们追求的终点，而是我们走向新生活，寻求更高发展的新起点，我将运用所学的知识，不断地迎接挑战，更好的完善自身的人生。

通过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

工作中要始终以一种谦虚、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，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。

领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

工作中要充分利用身边的资源提高效率。

工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步！

要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。

透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

市场营销专业毕业自我鉴定篇六

经过十多年的寒窗苦读，很庆幸自己考上了xx师范大学成为一名本科生。在大学期间，自己所学的专业是市场营销专业，从高考填报志愿的时候就选择了市场营销专业，很喜欢这个专业，也很庆幸自己所学的专业符合自己的兴趣爱好。通过大学四年的努力学习，自己的各方面能力得到了很大的提高，尤其在市场营销专业的理论知识方面有很大的提升，通过实习期间的社会实践，通过理论加实践的社会实战，在公司里得到了经理的认可，也证明了自己通过大学四年的学习具备了一定的社会实践能力。回首这大学四年，我可以充满自信的告诉自己：“我没有虚度这大学四年，我有能力参加社会工作！”针对自己的成长经历和学习经历，做出以下几点自我评定：

1、在思想上。我总是严格要求自己，用积极负责的态度对待自己的学习、工作和生活。思想上乐观向上，健康积极，能助人为乐并积极参加青年志愿者活动。无论是在学校还是社会工作当中，总能尊敬师长，团结同学，与单位领导、同事和谐相处，为自己的工作和学习创造良好的学习和工作环境。无论是在学校还是在社会实践中，总会关注新闻，关注国家大事，关注有关农业、政治、经济等形式，关心国家和社会的发展，也借此来提升自己。

2、在学习上。总能刻苦学习，及时认真的完成老师布置的作业，努力提高自己的主观能动性，认真的钻研本专业专业知识，并能学习专业以外的学科。经常利用课余时间到图书馆翻阅各类书籍，努力的从多方位多角度进行学习提升自己。除了学习学校安排的课程外，还利用课外时间和假期时间到校外的培训中心参加培训，学习了关于物流等专业的知识，并考取了相关证书。

3、在工作方面。从初中开始就利用假期时间在校外兼职并一直坚持到大学毕业，通过参加社会实践，与各行各业的人进

行交流，使自己的能力在社会实践中不断得到提高。尤其在公司实习期间，让我更深刻地认识到实践的重要性和理论知识的欠缺之处，愈加地激发我认真学习理论知识，尤其是有有关会计、财务、网络设计等方面的理论知识。也暗暗下定决心，努力在工作之余加强理论知识学习并做到理论结合实际，进一步提高自己的社会实战能力。

4、在生活上。生活中，自己很注重勤俭节约，注重积累积蓄和个人理财。并努力让自己勤俭节约的习惯影响身边的同学、朋友、亲戚，让大家都能做到勤俭节约、节能减排。在生活上，自己的兴趣爱好也很丰富，热爱体育运动，喜欢音乐，知识讲座等等，生活上很充实。

即将告别大学生活，面对即将面临的职场生涯，对这四年的象牙塔生活很依恋很不舍，同时，又对自己的未来很憧憬。自信的对自己说：“我是优秀的，我能胜任社会工作，通过在工作和学习中的学习，我将更加优秀。”感谢培养我的学校和老师，感谢这么多年来给予我帮助的同学、朋友和亲戚朋友！

市场营销专业毕业自我鉴定篇七

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒团体录取，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至本日已有三个月了。在这段时刻里，我别仅学到了不少在书本中学别到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚毅；在实习工作中，当我碰到工作中的困难时，曾夜别能寐的考虑解决办法，由于我始终相信办法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒尽和嘲讽，有多少次在深夜里独自一具人哭泣，有多少次差不多决定卷展盖离开；可是翌日又早早的投进到了新的工作当中，由于我始终相信：生命在于坚持，我能够同意失败，但我却拒尽放弃！

就如此，一具月，两个月过往了，我坚持了下来；现在的我差不多变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发觉题目，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，并且维护好同终真个客情关系，从而让我感觉到了营销给我带来的乐趣！首先，我先容一下所在市场的基本事情，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一具乡镇设一具一级经销商，是彻底的市场精耕。

其次，我很有幸可以参加20xx年啤酒大战，感觉啤酒营销，在我们区域市场的要紧竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，固然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时刻，由于都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的展货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占据了上风市场，赢得了主动！

最后，谢谢我的母校广州科技职业技术学院，向来以来对我的培养，谢谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，谢谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛劳了！

谢谢当初录取我的团体人力资源总部的段部长和唐部长，并且再次谢谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！谢谢销售总公司张占波副总对我的关怀，谢谢主管孙经理对我的培养，谢谢太康销售分公司我的同事们向来以来对我的关照，再次向你们致谢！是你们给了我很大的帮助，我工作才得以那么顺利。

市场营销专业毕业自我鉴定篇八

在当今社会，营销无处不在，销售人员在销售自己的产品，自己的人格魅力。文员在销售自己的服务态度，小岗位便可

显大价值。技术人员在销售自己的专业技能，让所在行业能有新的提高。作为学习了四年营销专业的我，恰好适应了当今这个社会的复合型人才。

现在的社会需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。接下来是我层次的：我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

专业：掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高。

素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的' 购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：

认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的' 培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。