

最新市场营销自我鉴定大专(优质6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

市场营销自我鉴定大专篇一

过去的工作三个月里，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作做一个自我鉴定：

3、团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互互助，互相尊重；

4、由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

5、本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极进步。

通过短暂的实习，我首先熟悉了当代分工明确、高效率的办公，参与了一些具体的工作，学会了一些具体的工作方法，熟悉了各种办公自动化用具的操作。基本达到了假期社会实践的目的。在实习报告的最后，我感谢八方环球（中国上海）提供给我的实习机会，八方环球的同事们所具备的优秀学问、人品值得我认真学习。在今后的学习生活中，我将认真学习专业科目，同时增强自己的工作能力，做到德智体全面发展。

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。

市场营销自我鉴定大专篇二

我是一名学习市场营销专业的毕业生，很有幸被xx公司录用，成为一名实习业务员，经过培训合格上岗后，我从基层的销售员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

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，努力思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，很多次已经决定卷铺盖离开，但我没有放弃，由于我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却不能接受放弃！

就这样，三个月过去了，我坚持了下来，如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，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，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

时至今日，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，很感谢公司给了我机会，给了我一个展现自己能力的舞台。

感谢我的母校一直以来对我的培养，市场营销系的老师传授给我的营销知识，对我实际的工作有很大的助，只有真正的进入了社会，才能懂得当初老师对我们的谆谆教诲是多么的重要，忠言逆耳利于行，以后的我一定会认真听取周边人的意见。

初入职场，难免经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

市场营销自我鉴定大专篇三

转眼间三年的函授学习生涯即将结束，在这期间，通过对市场营销课程的学习，让我对自己的自身素质有了更深的提高。因为自己从事销售行业，所以学到的好多专业上的知识能够在工作当中得到很好的实施，同时能够使工作变得更加系统化和专业化，使工作效率得到较好的发挥。

其实人生之路就是求学之路，在不断的学习中获取更多的知识来充实自己，使自己在社会实践的过程当中能够灵活运用学到的知识来更科学的去工作及生活，这样才能在工作和生活当中发挥出自己的潜在力量，创造出更大的财富。所以，感谢校方对我在这期间的尽心培养，使我能够在工作之余来对自身素质有更高的深造。虽然即将毕业，但是我会在今后的人生旅途中用虚心求学的态度及乐观向上的心态，本着一颗感恩的心去面对今后的工作及生活。同时我也相信不管今后的路多么艰难坎坷，只要自己本着自信自强，虚心求进的态度，再大的困难也抵挡不住我前进的步伐。

对自己而言，我个人认为我是一个能够吃苦耐劳，虚心求进的人，有着自己的人生观和价值观。在四年间从事销售工作的实践当中，自己不断的学习销售技巧，本着对自己负吃苦，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。

市场营销自我鉴定大专篇四

过去的工作三个月里，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作做一个自我鉴定：

3、团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；

4、由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

5、本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

通过短暂的实习，我首先熟悉了当代分工明确、高效率的办公，参与了一些具体的工作，学会了一些具体的工作方法，熟悉了各种办公自动化用具的操作。基本达到了假期社会实践的目的。在实习报告的最后，我感谢八方环球（中国上海）提供给我的实习机会，八方环球的同事们所具备的优秀学问、人品值得我认真学习。在今后的学习生活中，我将认真学习专业科目，同时增强自己的工作能力，做到德智体全面发展。

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。

市场营销自我鉴定大专篇五

三个月的实习期就要结束了，对自己的工作作自我鉴定如下：

在公司领导的热心指导和关心下，积极参与公司日常管理、销售、生产相关工作，注意把书本上学到的理论知识与实际工作相结合。用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的理论，探求日常管理工作的本质与规律。

最后，感谢我的母校——河南贸易高等专科学校，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！

市场营销自我鉴定大专篇六

我是一名学习市场营销专业的20xx年的毕业生，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，同时维护好同终端客情关系，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20xx年啤酒大战，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！

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，你们辛苦了！

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。