

# 市场营销专业自我鉴定表(优秀10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 市场营销专业自我鉴定表篇一

在校期间，在学校的指导、老师的教诲、同学的帮助下，本人通过不断地学习理论知识和参与社会实践，努力将自己塑造成为一个专业功底扎实、知识结构完善、适应能力、组织协调能力和沟通能力强、具有团体精神的青年。

第一、专业知识：本人所学的是市场营销（电子商务）专业，已较好地掌握电子商务平台操作与xxx国际贸易平台操作，在校期间已经参加助理电子商务师与xxx国际贸易专员培训，并通过取得助理电子商务师和xxx国际贸易专员证书。因此，我基本上已具备成为一位电子商务操作员的能力，相信自己能胜任相关工作。

第二、英语和计算机方面能力：通过了计算机水平一级和英语四级；在英语能力方面，我有较好的口头表达能力，翻译能力以及书面表达能力。在计算机能力方面，我能熟练操作word、excel、power—point等office办公软件，对dreamweaver8、photoshop等软件有一定的了解。此外，我还懂得运用erp用友软件，掌握了其工作原理。

第三、其他知识与能力：通过课程学习，例如《会计学》、《市场营销》、《国际贸易理论与实务》、《外贸函电》、《应用文写作》等，我也掌握了一定的会计知识、营销知识、国际贸易等理论知识与实操能力以及较好的写作能力。

最后、在校期间学习成绩：我认真学习各门课程，成绩优良，大一到大二两个学年里一共获得一次学业优胜奖三等奖两次学业优胜奖二等奖。除了课程学习，我还积极参加学院举行的各类学术活动并取得一定的成绩，例如□xx年新生军训征文大赛获得三等奖□xx的“领悟科学发展、实现青春梦想”征文大赛获得三等奖。由于，在德智体美劳方面得到较好的锻炼，于大二学年获得“三好学生”称号。

第一、学生干部实践方面：大一期间，我担任本班学习委员，工作认真负责，积极主动地为同学、为班集体服务，为老师分担一些力所能及的工作，成为老师与同学之间沟通的桥梁。在任期间，班级总体成绩良好，学风优良，获得“优良学风班”称号，本人也因此获得了“优秀学生干部”的荣誉称号。大二期间，我担任学院心理咨询中心机构之一的心理蓝天朋辈的宣传部长一职，主要职责是面向全院宣传心理咨询中心和本机构的各项活动，如：学院新生心理讲座、学院“xxx”□“我爱我”）大学心理知识普及活动、机构招新工作等，同时，还协助心理中心老师完成一些日常工作。

第二、其他社会实践：在校期间，我积极参加青年自愿者活动，多次参与“爱心学堂”的义教工作。在暑假期间，参加了大学生三下乡活动，通过实践提高了自身的团队协作能力、适应能力、承受压力能力、灵活应变能力等□xx年的x□x月份，我在xx市xx汽车美容中心实习，主要工作是收银、接待。实习期间，工作认真负责，获得公司和顾客的好评。此外，在平时的假期我还会从事一些促销、家教兼职等。

大学期间，本人用先进的理论武装自己，树立了正确的世界观、人生观、价值观。在日常的学习生活中，遵纪守法，尊敬师长，团结同学，关注时政，积极向组织靠拢，经过在学院xx期的党课培训并获得了党校结业证书。在以后的学习生活中，我将用实际行动证明自己。

## 市场营销专业自我鉴定表篇二

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！

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。

## 市场营销专业自我鉴定表篇三

我是xx学校经管系市场营销专业的一名学生，来到我们学校已经有三年时间了，现在也马上要面临着毕业就业的问题。回顾我这三年的大学生活，感觉就像是昨天才发生的一切。面对毕业，面对离别，我有太多的不舍，但是生活总是要前进的，我们终将会毕业，终将要步入社会。但是我想在我走出校门，步入社会之前，给自己做一篇毕业自我鉴定。

我还记得我的高考成绩是在三本之上，二本还差一点点，但是我没有去读三本，因为我觉得三本院校的学费太贵了，我爸妈不仅负担我的大学学费，还要负担我弟弟的高中学费，所以我不想让我爸妈承受这么大的经济压力。就选了一个离家近一点的专科院校，当时选我们这个市场营销的专业，也完全是冲着营销这个岗位能挣很多钱才选的。

虽然一开始进到大学的时候，我会有一点遗憾，但是我想着不能浪费了爸妈辛辛苦苦挣来的钱给我教的学费。所以我也不能浪费了我在大学里三年的时光。我要把这三年里以一切能利用起来的. 时间都利用起来。

首先，我开始努力学习。在上课的时候，我专心听讲，认真做笔记，积极回答老师问题。在课后，除了专业课程的学习，我还报名了各项专业技能比赛。通过这三年学习上的持之以恒，我的专业成绩始终被排名在前三里，也拿到了各项技能比赛获得的奖项，不仅每年都有奖学金拿，还在获得了学校众多老师的认可和赞赏。

之后，我开始加入学生会，开始在学生会里向优秀的学姐和学长学习，因为我之前在班上担任过班长一职，所以对管理这方面有一点经验，所以在处理学生会的一些工作的时候，就表现的比其他人好一些。我也因此而得到了会长的赏识，获得到了一个做他的助理的机会，在当他助理的期间，我在他身上学到了很多，包括行事风格，包括办事能力等等，都让我很受益。

另外，我还清楚的知道光是理论知识还不够，还要有社会经验。所以在周末空闲的时候，我就去做一些销售兼职，去做一些超市促销兼职。通过这三年的销售兼职，不仅让我更加了解到了销售这一行业的工作内容，也让我有了更多的销售心得，还积攒了很多人脉和资金。

在三年大学下来，我不曾停止过自己前进的步伐，虽然有时候会感到很疲倦和劳累，但是我的内心却是很满足和充实。我对自己未来也很有信心，我相信自己一定会在毕业之后活得更精彩。

## **市场营销专业自我鉴定表篇四**

社会在发展，竞争在加大，而各行各业对人才的需求更是专

业化，是营销专业的人才一直的培养，需要创新意识、专业知识和富有团队协作能力的市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和的市场兼职实践经历，使我对营销职业的兴趣和技能获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切，心理上成熟、坚定，专业功底。

素质：吃苦耐劳，工作，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，可高强度工作。

专业：了营销专业理论和市场营销技能，使计算机应用、英语、社交能力程度的；

我的生活准则是：认真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕。在工作中，更的是牢固了强烈的事业心、的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学用。相信在生活工作的历练和自我的奋斗下，我定会把市场营销地和运用。

四年的大学学习和一年有余的市场营销岗位(包括网上营销)见习工作磨练，培养了我的工作作风和团队意识，比如多角度和觉察客户的购买需求，全方位客户服务工作，埋头苦干的求实精神随机应变的推销能力等。相信在今后的工作生活中，我会紧密客户销售需要，任劳任怨的工作，一名称职的市场营销能手，其实生活中处处充满着营销的理念，在工作中让同事和，的工作，的观点和理念推销，营销的和深化的运用。

## 市场营销专业自我鉴定表篇五

在大学最后一年，我走出了学校去参加实习工作，因为在学校中很多的.课程也已经学得参不多，作为市场营销专业我明白一点。必须要去社会的大河里淘洗一遍，把自身的不足检测出来及时更改。

进入到工作，不求做的好但求一点，有功无过，因为毕竟学习的任务和压力也很多，刚进入到营销部，不但是对自己的挑战，也在考验自己在学习中的成果，走入岗位需要做的是锻炼和磨砺，把知识运用成为自己的一把剑，锋利如刀，才能够斩尽路途的所以阻碍，所以我尽可能的把工作与所学对照运用起来，不浪费实习机会，尽可能的快速成长。

很多时候第一站不是最后一站，但却是我们成长和发展重要的一站，必须要保证自己在成长的过程中不断的发展和提高，不断的成长和壮大才行。不要指望着其他人的帮扶，在岗位上的一切都需要自己扛起来，虽然有师傅带领我们，但是我却喜欢多思考一些，多努力一些，不去考虑自己做的有多差劲，但是一定要多实现自己的价值，把能量做到最大，毕竟成长需要的就是坚韧的向前。

在学校我是一个自信的人，走入岗位上，我一样自信，虽然遇到的苦难和打击不少，但是我依然还在前进，依然还在努力因为我想象，这样一直走下去就一定可以走出一番不同的结局。或许我现在做的不好，或许我现在还有很多的不足。但是我明白差距是可以补上来了，在大的困难也能够翻越，更何况在学校里面我们就是学这个专业的。

岗位上很多知识的运用比我们在学校里面要灵活很多，毕竟这样的工作方式不只是能够让我们有更大的发展和压力更是能够使得我们不断前进不断进步朝前走，每次被打击到了，我就鼓励自己，加油，每次心中难过我就告诉自己不要放弃，不要气馁，坚持就会赢得最后的胜利。就这样我走过了实习的一个个阶段，转眼中实习已经结束。

工作虽然结束，但是我却真真正正的长大了，能够有自己的见解和工作方式，不需要在靠着其他人搀扶行走，在社会上我已经可以自己独立完成自己的任务，或许自己做的不够好，但是却一定是做的最多的那个，汗水书写的成功。是不会欺骗自己的。

努力摘取的果实也是真正适合我的。一切的努力都没有白费，一切的坚持也没有任何遗憾努力了也收获了，坚持住了那就不担心了，因为我走过来了，我发现了工作和学校接触中的差距，是时间的差距，因为发展太快，很多所学的知识有落后的趋势，需要走入到岗位上去学习全新的知识。

## 市场营销专业自我鉴定表篇六

敬爱的领导：

您好！

我是南华工商学院的一名应届大专毕业生，专业是市场营销，我希望能到您单位的工作。

大学四年，我既注重基础课的学习，又重视对能力的培养。在校期间，我抓紧时间，刻苦学习，以优异的成绩完成了基础理论课的学习。同时，我也有计划地抽出时间去阅读各种书刊、杂志，力求尽可能地扩大知识面，紧跟上时代的步伐。学习之余，走出校门，我尽量去捕捉每一个可以锻炼的机会，做兼职，与不同层次的人相处，让自己近距离地接触社会，感受人生，品味生活的酸、甜、苦、辣，使自己尽快地成熟。

现在我渴求能到贵单位去工作，使所学的理论知识与实践有机地结合，能够使自己的人生有一个质的飞跃。

选择单位，工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺：选择我，您绝不会后悔。

此致

敬礼



## 市场营销专业自我鉴定表篇七

大学几年，塑造了一个健康、充满自信的我，自信来自实力，但同时也要认识到，眼下社会变革迅速，对人才的要求也越来越高，社会是在不断变化、发展的，要用发展的眼光看问题，自身还有很多的缺点和不足，要适应社会的发展，得不断提高思想认识，完善自己，改正缺点。

作为市场营销专业的学生，我专业知识扎实，学习成绩优异；有较强的组织协调能力、活动策划能力和公关能力；具有良好的团队精神，善于与人沟通和协作；社会实践能力强，对新事物接受能力快；具有良好的思想品质，爱好广泛，为人诚实守信；善于交际，有较好的语言表达能力，能很好的用英语同外国人士流畅交流；思维敏捷；工作主动性高，做事认真负责，有吃苦耐劳的精神。能熟练运用办公软件/erp操作等，了解基础的市场营销学和一些经济方面的知识。

我对工作热情、任劳任怨、严于律己、宽以待人，逐步完善自己，时刻不断严格要求自己，培养自己吃苦耐劳、雷厉风行的精神。有扎实理论基础、动手能力、自学能力，可以迅速地适应不同的环境。具有积极向上的生活态度和广泛的兴趣爱好。脚踏实地的办好每一件事，对工作责任心强、勤恳踏实，有较强的组织，有一定的艺术细胞和创意制作能力，注重团队合作精神和集体观念，参加了部分社会实践活动。

我为人诚恳，乐观开朗，富拼搏精神，能吃苦耐劳。工作积极主动、认真踏实，有强烈的责任心和团队合作精神，有较强的学习和适应新环境的能力，求知欲望强烈，进取心强，乐于助人，爱交际，人际关系好。

大学几年里，我掌握了科学锻炼身体的基本技能，养成了良好的卫生习惯，积极参加学校、系和班级组织的各项体育活动，身体健康，体育合格标准达标。在心理咨询方面，锻炼自己坚强的意志品质，塑造健康人格，克服心理咨询障碍，

在自己能力和素质上都有了进一步的.提高，相信自己能够适应这个社会，为我们的社会多做贡献。

## 市场营销专业自我鉴定表篇八

尊敬的领导：

您好！衷心感谢您在百忙之中抽空翻阅我的自荐材料，并祝愿贵公司事业蒸蒸日上！

我叫，就读于xx大学，工商管理学院市场营销专业，即将于20xx年xx月份毕业。我怀着一颗热忱的心和对事业的执着追求，真诚地向您推荐自己。

在思想上，我力求上进，积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党和国家的方针政策，不断加强自己的理论修养，提高自己的思想觉悟和政治素质，积极向党组织靠拢。

在学习中，我本着对知识的热切追求，认真、努力地学好各门学科，各科成绩良好。我对市场营销专业的基础理论知识有了比较全面的认识，具备了一定的专业问题分析及判断能力。我在努力学好课内营销理论知识的同时，利用课余时间，积极拓展阅读其他领域的知识，不断充实自身，积累了作为一名市场营销专业人士所必需的广泛知识。

我的英语水平优秀，顺利通过大学英语四六级，在20xx年暑假中自学并获得上海市中级口译资格证书。在计算机方面，我从小学开始就学习操作电脑，拥有比较专业的电脑维修知识，经常帮助同学处理在操作电脑中出现的问题，熟练运用计算机基础知识和常用操作软件，精通msoffice□photoshop等专业软件。

在实习实践中，我也积极进取，努力提高自身素质。在校期间，曾担任营销0802班主任。我充分利用空余时间，在不同

行业的公司实习实践，学习到各种风格的营销方式和方法，同时，也锻炼了自己的沟通能力和团队协作能力，培养了脚踏实地、认真负责的工作作风。

作为一名即将毕业的学生，我的经验不足或许让您犹豫不决，但请您相信我的努力将弥补这暂时的不足。也许我不是最好的，但绝对是最努力的，我真诚地希望贵公司能给我一个投身事业的机会，我一定会以极大的热情与责任心投入到贵公司的发展建设中去。最后，再次感谢您阅读此信，愿贵公司事业欣欣向荣！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

## 市场营销专业自我鉴定表篇九

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. 回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训. 全心全意，以礼待人，热情

服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。经过三个月的实习，其中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的各方面都取得了很大的进步，今后我将更加努力，我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，为\_\_单位创造价值。

## 市场营销专业自我鉴定表篇十

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。

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。