

广告设计专业自我鉴定(大全5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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

广告设计专业自我鉴定篇一

我实习的职位是平面设计岗位。实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动万分，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇，没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

在短短的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的老师也给了我很多机会参与他们的设计是我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将

来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

广告设计专业自我鉴定篇二

在平面设计实习期间，让我真正的了解到一名合格的平面设计师不是那么容易做的，从事平面设计这一行业需要掌握很多知识。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。从刚开始的无从下手，茫然不知所措到参与设计，才发现与现实间的差距。“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，只为将来在平面设计行业中走得更稳更远。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。很感谢学校和厦门麦洋贸易有限责任公司给了我这次学习机会，让我学到了许多，现在要做的是把剩下的课程学好，为以后的设计道路做好充分的准备。

实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，一个人在学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动万分，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇，没有一件事情是轻轻

松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

这次的实习对我来说受益匪浅，让我学会从客观的角度来审视自己的作品，在审美方面更加成熟。而在公司，与同事相处，让我学会如何别人打交道。与领导交流，让我学会设计师应有的职业道德。从实习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将在设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。

平时在工作之余，经理也时常在谈话中教育我们如何成为一个设计师、如何做人。当我们出来社会实践，首先要明确自己的价值、自己能为别人创造什么，其次也要了解对方、了解别人的需求。设计师最重要的就是创造力，因为只有创新才能使事物升值。除此之外还要有自我学习的精神，在不断地自我升值中积累资本，提升自我人格的魅力。要不骄不躁、勤勉自励，思想上有追求。当然休闲之时也不会忘记跟大家聚聚，聊聊天，偶尔参加也娱乐活动丰富生活也能增进彼此间的感情。

回想起从刚进入大学到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。年幼时渴望长大，但那仅仅是单纯的年龄上的成长，而现在更深层次的是指导思想上、行为上的成长。

广告设计专业自我鉴定篇三

设计的实用性是很重要的，它是一种良好的沟通方式。设计

师应该和一个企业的领导团队紧密相连，与设计团队共同收集来自企业领导的反馈意见，反过来说，实践了“外部整改方案从“内部”而来，“内部”又源于“外部”。，我们的作品，尤其是出现在公共场合的作品是不可能不被人看到的。无论它是对是错，都不可能不看到它，而这也正是我们设计的责任所在。就这一点而言，我觉的各学科之间的交流是非常重要的。例如：平面师要用图形的方式与公众沟通时，就需要向建筑设计师、城市设计师、社会学家和工业设计师展示设计方案。然而，我们的设计应将人放在首位，为城市和环境考虑，对新文化有所贡献，用一种新的美学感觉和对市民的尊重来从事设计。以前想来排版应该是一种很简单的工作，真正实践了才发现自己对版面文字的编排存在着很多问题，第一天做版面设计工作，对文字的大小没有准确的尺度，领导告诉我文字处理不好，打印出来画面是很不协调的，记的那天别人都下班了我就自己一个人忙到很晚，一个本以为很简单的排版做了三四遍，由于公司做的主要是宣传广告，主要面对大众化，不得不以全身的精力去投入工作中。在实习的过程中，通过向领导，同事的交流和向他们虚心的学习，总结了在广告版面设计的过程中要注意的许多方面：

(1)在版面的文字的排列方面：从文字的大小；字体的外形变化，字体笔行变化；字体外行的变化，排列的变化慢慢改进。通过改变字体外部结构特征，笔形的特征；字体笔画间的疏密关系；或对部分笔画进行放大缩小以及改变字的中心，使字体显得新颖别致，在排列上打破常规的字体排列顺序，使字体从而具有更强烈的视觉冲击力。

(2)在广告的色彩运用方面：依据广告对象属性的用色原则，对不同的消费者做出不同的色彩视觉信号，比如mp3一般的消费者都是面对大中院校的学生，所以色彩要相对活跃，艳丽，具有青春得朝气。依据广告宣传整体策划的用色原则，为了突出企业形象、产品附加值和识别度，在广告设计中以企业形象专用色为基本元素进行设计。

(3)场地地域特征的用色原则，针对不同国家和地区的广告设计，还有民族习俗的关系，在图形的设计和色彩的运用上也有所考虑。为了有效的突出设计主题和广告的表现力，在安排图色与底色上，注意了调整图案和底色的色彩关系，将纯度，明度，色度的颜色用于品牌的文字、标识、图形等主体要素中。在整体统一局部活泼的用色原则上，在广告版面的设计中，注意广告的主体色调和局部的色相对比的关系，，这样既可以把握广告整体性又可以使画面充满生机活力。

(4)广告图象摄影和广告插画上，通过对商品在消费使用过程中的情景做出真实的再现，以便来宣传商品的特征，突出商品的形象；或以摄影图形来促发消费者的购买欲望，更直观准确地传达产品信息。真实的反映商品的结构、造型、材料和品质。广告的插画有传统的写实描绘逐渐向夸张、理想化和多边化的视觉表现方向发展，重意念而轻形似，从而有助于强化广告商品对象的特征和主题。在广告排版制作的过程中，使用卡通形象作为产品代言人不但可以以卡通形象的活泼自由，个性化的形象赢得消费者的好感，还省去了请名人做代言的庞大广告支出和风险。也根据版面的需要适当的运用一些抽象图形，如圆形、方形、三角形、点、直线、折线等。形象简洁而有秩序。有机形态比较自由、活泼而富有弹性，其构成大多采用曲线组合，也有不规则的偶发形态，如云纹、水纹、墨迹等，抽象图形的使用必须符合内容、主题，与主题无关、牵强的形式只能误导读者，削弱传播力。

(5)画面的编排上，注重广告画面编排设计的形式原理，比例是告中部分与部分，或整体与部分之间的两的关系。

平衡是突出主题和创造风格的基本造型手法，主要包括：等型分割、等量分割、具象性分割、相似形分割、渐变分割和自由分割等。对比是图形、文字、色彩、肌理等要素考虑，突出双方视觉效果的表现手法。调和是种以上的要素在视觉中以和谐统一的面貌展现。平衡是达到调和的正要手段，是构图稳定的根基，他包括对称平衡和非对称平衡，对称平衡

缺少生机变化比较死板，非对称平衡在视觉中富于变化和想象力，充满活力。

对称在广告设计中静态的对称容易给人呆板缺少变化的感觉，所以自对称画面结构中设计一些局部的灵活变化以求的活跃的气氛。韵律节奏是表现动感与活力的造型方法之一，其本质特征是反复，在同一要素反复出现的时候正如人的心跳一样，会形成运动的感觉。对称画面强调的中心是一种高调的表现但同时应该注意局部的变化以免给人一种呆板的感觉。广告画面编排设计的表现方法上还运用了对称画面，对比画面、均衡画面、分割画面、四边框画面重复画面、穿插画面、中心视点、散密聚散等的表现方法。

在广告画面编排设计的原则上，要体现编排设计形式的统一性，在广告画面的编排设计中，要强调的是文字、色彩、图形、媒介肌理各要素之间的统一和谐关系，这种关系、韵系体现在其内部的编排结构的关系与秩序中。结合商品创造广告个性，杂爱广告设计和版式设计上艺术表现个性应该建立在商品的内容特征的基础上，以体现出目的性与功能性。以便符合与企业，商家的要求和大众的消费心理。弃繁就简，体现时代感，现代广告设计的策略已经从过去的美化商品的目的演变为彰显个性，突出视觉形象的简约化设计。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在公司实习的这段时间，我懂了不少东西。在实习的整个过程中，我像领导同事了解了很多，也学习了很多，以上也是在整个实习过程中通过学习和工作的实践总结出来的。因为有了这些实习经验，在公司实习的每一天有我都有一种紧迫感，从一名未出社会的大学生最终成长为一名设计员工，我不仅要学习专业技术，更重要的是学习一种敬业精神，努力做到高效、自律、求实、创新，把自己融入到一个大团队中去，增强自己的企业荣誉感，因为一个企业的成功就是每个员工的成功。一个月的实习结束了，又回到了学校，大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体

会到了。

广告设计专业自我鉴定篇四

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。

使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

通过实习，本人学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实习中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上

的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

我在实习的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和素养；视觉设计能力、美工基础，色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。

而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，设计师们最不喜欢的就是这类的客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作

的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。

广告设计专业自我鉴定篇五

刚到时，作为客户部的实习生，一个小小的助理ae最复杂的工作就是到各大卖场偷拍了。身处客户部的我根本没有机会跟总监一起去见客户。该怎么办呢?一个多星期后，机会来了，公司要开一个新人介绍会，每个部门都有新同时要自我介绍，及时展示自己的机会，也是各个部门之间对比自己成员能力的时候。我决定抓住这个机会好好的商场表现一下我自己。

介绍会开始了，因为我是实习生而被安排到最后一个商场，想着要在这些很优秀的广告人面前介绍自己，真的非常心虚和紧张。要知道广告人的表达能力都是非常超凡的，而没有经验的我到底能不能吸引大家呢?可令我惊讶的是，每个人的发言都惊人的相似：“大家好，我是新来的，叫，请多多关照”，这个时候，我心里有了底，我相信我精心准备过的1分钟介绍一定会吸引大家。终于轮到我了。

我迫不及待的蹦上台，老总给我递话筒，我大声地告诉他：“谢谢，我不需要话筒，我绝对自信我声音的穿透力，可以让所有同时都听见”，果然一句话让底下的同事都大笑起来并都非常认真的看着我。接下来的1分钟大家数次为我的发言而鼓掌，看得出来，同事们都对我得发言是非常肯定得。散会了，总监过来拍着我的肩膀手：“今天你表现最好!”从那以后，总监每次出去见客户都不会忘记带我这个小跟班，并且跟客户开会时从不介绍我是实习生，而是他的同事。我也因此雪到了很多知识，认识了很多优秀的人。

在客户部是要和各种不同的人打交道，说话的声音和语调都

是要有讲究的。但我刚去时却并不制度其中的奥秘，总监第一天就告诉我接客户电话时声音要温柔，要微笑，要让对方感受到你的真，我觉得是件很容易的事，不就是像1860的接线小姐一样的要求嘛。当第一次接客户电话，我带着微笑并尽量按要求温柔的和客户交谈，自我感觉良好的挂了电话。谁知事情搞定以后，那个客户又给我打过来，在得知我是新来的之后，他很耐心的告诉我，以后接电话要慢慢的一个字一个字的说，因为我的语速很快，在对方听起来很凶，像打机关枪一样。一直到现在，我都很感谢这个客户，教会了我重要的一课。

其实实习时你会发现有时你会忽略到很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个case的进行。

在此，我也想谈一点心得，一些在实习中应该注意的问题：

一、态度积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个case的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自己的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。

二、人际关系的重要性。不是广告公司的每个人都乐意当老师，乐意身边多一个什么都不懂的实习生的。此时人际关系的重要性就体现出来了，你需要努力和带力的老师搞好关系。比如我刚去奥美时，带我的老师就是一个“独行侠”，她经常会忘记她身边还有我这个人的存在。于是我打探清楚她喜欢猫和飞机，就上网查大量的资料，并打电话向外婆请教养猫的技巧，向表弟请教飞机的知识。每天的茶余饭后，我就和我的老师讨论这些她喜欢的东西，渐渐的，我们成了朋友，她不仅时在工作上教额我很多，在生活上她也教会了我很多并给了我很大的帮助。去实习时同学之间的关系也是很重要的，在外地，你们就是亲人，你们会一起租房子，一起做饭，

甚至实习单位都有可能互相介绍。

三、认真学好理论知识。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不是，在实践中是要用到这些理论的。并且武大广告的专业课设置比其他学校好很多的。等你实习或工作时，武大广告的理论优势就体现出来了。比如我们在实习时，一个spss很多学校的实习是从未接触过甚至没有听说过的，而我们在广告调查课上是使用它独立完成一份调查报告的。同事，我想提醒一下，如果大家是想去客户部的化，现在要熟练掌握word、excell和ppt、它们是客户部的基本工具。

四、x大广告真的是块金子招牌，很多广告公司都很喜欢武大的学生，这也是我们前面那么多届师兄师姐和广告系老师打出的天下，所以我们大家一定要有信心，相信我们自己是最棒的。