

2023年营销入职自我介绍 市场营销自我鉴定(通用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

营销入职自我介绍篇一

经过十多年的寒窗苦读，很庆幸自己考上了xxx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x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x年的学习具备了一定的社会实践能力。回首这大学x年，我可以充满自信的告诉自己：“我没有虚度这大学x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，做出以下几点自我鉴定：

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，认真的专研本专业知识，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高自己。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。

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。作为一名共青团员，做到了热爱祖国，热爱人民，热爱中国共产党，并努力为加入中国共产党，成为一名优秀的共产党员而努力。努力拥护党的方针政策，为实现共产主义社会而奋斗终生。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。

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。

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。

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！

营销入职自我介绍篇二

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。

营销入职自我介绍篇三

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

5、本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关心帮助下，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。根本到达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)提供应我的实习时机，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，做到德智体全面开展。

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珍贵的实践经验。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工程，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。

营销入职自我介绍篇四

时间匆匆，大学四年就过去了，我也不不断的在成长。

社会在发展，竞争不断在加大，而各行各业对人才的需求更是更加专业化，特别是营销专业的人才一直的重点培养对象，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的市场兼职实践经历，使我对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。

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。

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。相信在生活工作的历练和自我的奋斗下，我定会把市场营销更好地发挥和运用。

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，全方位进行各类客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作生活中，我会紧密配合客户销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的市场营销能手，因为其实生活中处处充满着营销的理念，在各项工作中让同事和领导接受自己，接受自己的工作，接受自己的观点和理念也是一种推销自己，也是营销的实际和深化的运用。

营销入职自我介绍篇五

在学最后一年，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，不断的成长和壮才行。不要指望着其他人的扶，在岗位上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，但是一定要实现自己的价值，把能量做到最，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成长了，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。

营销入职自我介绍篇六

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机

器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了__次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一

次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

营销入职自我介绍篇七

实习给了我深深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基

基础知识胜任的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加教学力度。以社会需求为导向，调整课程设置。

实习中了解到，目前社会需要量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生的意味着虚度时日。

营销入职自我介绍篇八

通过一段时间的市场营销实习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，这次的实习，把书本上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社

会需要的人才是一专多能, 甚至是多专多能的人才, 学海无涯, 只有不停的学习新的知识, 掌握新的技能, 才能被社会所接受、所承认. 这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到, 别人告诉你的不一定是正确的, 也许他们都认为不可能的事, 如果你去做了就变成现实营销是一门很重视实践的课程, 所以, 倘若我们只会空谈知识, 哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。参与市场营销实习是非常必要的。我们要重视对于营销的实践, 总结经验, 不断地提高自己。

在这次实习过程中, 我有如下深刻的体会: 首先, 营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中, 发现很多时候, 同样的产品和价格, 但是不同的人去操作, 方法和结果往往是不同的, 很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品, 第一步是要让他接受你这个人。其次, 做好销售必须把每件事情落到实处, 并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程, 对于每一个环节来说, 都非常重要, 任何一个环节操作不好, 都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说, 虽然销售这工作看似简单, 其实却没办法很好的掌控, 因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力, 另外, 团队精神也十分重要, 销售不是自己一个人的工作, 而是整个团队共同的目标, 只有做到团结在一起, 发扬每个人的优势, 才能高质量地完成任务。

这次实习, 我还总结出要做好销售就应该做好如下准备: 第一, 精神状态的准备。在销售的过程中, 如果销售人员有一个好的精神状态, 就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围, 那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人, 所以销售人员素质的提升也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员, 成交的机会也会比较大。第二, 专业知识的准备。在接待顾客的时候, 必须充分了解自己卖的商品的

特征，以及相关知识，在销售毛线过程中，由于我们知道多种围巾的编织方法，在顾客来了解我们商品的时候可以教他们编织不同款式的围巾，这使我们的商品比较受欢迎。如果我们什么都不懂得话，顾客也不会乐意购买我们的商品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，同时，我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

我们的实习结束了，但在这期间我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的'是把学到的知识灵活运用 to 实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会，在有限的的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作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。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几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的

积累，不断丰富自己的经验才行。通过这次实习，我成长很多，作为一个学生，一个经济专业的学生，我学到了在课堂上不可能学到的知识，通过这次实地实习，我明确了自己以后要走的道路。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。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。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

营销入职自我介绍篇九

大学生活忙碌中悄然过去，成为人生美好记忆的一部分。当中有成功的喜悦，有失败的失落。但却把我培养成一个现在的大学生，使我在各方面的综合素质都得到了提高，为以后的人生打下了坚实的基础。

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。

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。

四年的大学生活是我人生中美好的回忆，我迈步向前的时候不会忘记回首凝望曾经的岁月。

营销入职自我介绍篇十

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xxx□就读于xxxx大学，工商管理学院市场营销专业，即将于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！