

# 市场营销毕业生的自我鉴定(实用8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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇一

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，实行的是客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位客户外，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助，我工作才得以那么顺利。

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇二

营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到xx公司工作以来,在公司领导的悉心教导下,通过自身的不断努力,各方面都取得了一定的成绩,以下是我工作的。

在工作上,对工作热情,责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心,良好的协调与沟通能力,善于交际,具备一定的领导能力;在性格上,诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观;在业务上,具有全盘业务处理和良好的职业判断能力,擅长财务分析,精通财务税务制度,可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件,熟练使用计算机解决财务的实际问题。掌握企业管理的定性,熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则;了解本学科的理论前沿和发展动态;掌握文献检索、资料查询的基本方法。

在生活上,我诚实守信,热心待人,勇敢挑战自我。时间观念,有着良好的生活习惯和正派作风,由于我平易近人友好,所以和人相处融洽。

经过自己的努力,使得我自己的知识水平思想境界,工作能力等方面的迈上可一个新的台阶,我将继续以饱满的热情,坚定的自信,高度的`责任感投入到工作中,去迎接新的挑战,攀登新的高峰。

认真做人,踏实工作是我个人的准则。勇于拚搏,吃苦耐劳,不怕困难是我最大的特点。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。只有不断开拓进取,才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时,直挂云帆挤沧海。”

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇三

高速发展的机械设备需要新型营销人才,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机械设备兼职实践经历,使我对机械设备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。

四年的大学学习和一年有余的机械设备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,成为一名称职的机械设备营销能手。

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。

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇四

营销精英应该从最初的营销员做起,自毕业之后开始到xx公司工作以来,在公司领导的悉心教导下,通过自身的不断努力,各方面都取得了一定的成绩,以下是我工作的自我鉴定。

在工作上,对工作热情,责任心强、适应能力强、态度热忱、

做事细心，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。掌握企业管理的定性，熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则；了解本学科的理论前沿和发展动态；掌握文献检索、资料查询的基本方法。

在生活上，我诚实守信，热心待人，勇敢挑战自我。时间观念，有着良好的生活习惯和正派作风，由于我平易近人友好，所以和人相处融洽。

经过自己的努力，使得我自己的知识水平思想境界，工作能力等方面的迈上可一个新的台阶，我将继续以饱满的热情，坚定的自信，高度的责任感投入到工作中，去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

认真做人，踏实工作是我个人的准则。勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难是我最大的特点。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。只有不断开拓进取，才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

文章来源：

个人本站内容，请务必保留上面文章来源信息！任何媒体未经许可不得任意转载！

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇五

内容平平的个人简历没有任何的竞争优势。求职者想要获得更好的工作岗位，实际制作个人简历的时候，必须掌握制作

优秀个人简历的各种技巧，哪些内容在个人简历可以表述，而哪些内容不可出现在个人简历，每位求职者必须清楚的认识。

## 个人信息

性别：男

民族：汉族年龄：32

婚姻状况：未婚专业名称：市场营销

主修专业：管理类政治面貌：团员

毕业院校：龙岩农业学校毕业时间：7月

最高学历：中专电脑水平：精通

工作经验：五年以上身高□165cm体重：50公斤

现所在地：新罗区户籍：永定县

## 求职意向

期望从事职业：仓管，业务员，注金融及房地产及保险公司  
勿扰谢谢期望薪水：-3000

期望工作地区：新罗区期望工作性质：全职

最快到岗时间：随时到岗需提供住房：不需要

## 教育/培训

教育背景：

学校名称：龙岩农业学校(9月-207月)

专业名称：市场营销学历：中专

所在地：龙岩市证书：毕业证书

专业描述：市场营销学

培训经历：

培训机构：龙岩农业学校(199月-年7月)

课程名称：市场营销学证书：毕业证书

课程描述：市场营销学及分析管理学。

工作经验

公司名称：龙岩全祥医药公司(4月-5月)

所属行业：制药·生物工程公司性质：集体企业

公司规模：50~200人工作地点：龙岩新罗区

职位名称：仓管员

工作描述：药品的整理配货上架及进出管理，及5s的准则制工作。

公司名称：龙岩小李百货中欣公司(2月-12月)

所属行业：批发·零售公司性质：集体企业

公司规模：50~200人工作地点：龙岩新罗区

职位名称：业务代表员

工作描述：开发维护客户客情等工作

公司名称：龙岩佳顺调味品公司(3月-10月)

所属行业：批发·零售公司性质：私营.民营企业

公司规模：10~50人工作地点：龙岩新罗区

职位名称：业务员

工作描述：维护及开拓客服

公司名称：龙岩马强食品公司(2002年9月-12月)

所属行业：批发·零售公司性质：其他

公司规模：10~50人工作地点：龙岩新罗区

职位名称：车销业务员

工作描述：主要是车带货批发及维护终端客户

自我评价

自我评价：有着多年的工作经验。

语言能力

语种名称掌握程度

英语良好

普通话良好



## 拓展阅读：填写个人简历真实信息展现求职诚信度

个人简历信息的填写必须真实。由于求职市场的竞争力非常强，为获得更好的求职效果，求职者必须突出自身的优势。对于学历水平与工作经验较少的求职者往往不具备任何的竞争力，导致大量投递简历失败的情况出现。即便如此，求职者同样需要实事求是填写简历，避免书写虚假内容。

书写虚假的内容往往得不偿失。适当的修饰自己的个人简历非常必要。但是任何的修饰必须在个人简历内容真实的基础之上。如果求职者制作的个人简历内容全部为虚构，即便后期获得工作的机会，同样会产生很多负面的影响，甚至导致求职者在工作一段时间之后，由于个人简历内容造假等等原因被企业辞退。促使求职者的个人诚信受到影响，后期求职更加困难。

求职者学历可以没有，工作经验可以没有，但是诚信的态度必须具备。只要求职者在制作简历的时候，以真实的内容与表达形式，让简历更具有内涵性，均可以获得招聘单位的认可。只要个人能力强，即便前期的工作岗位无法达到预期的目标，在后期工作时认真仔细，同样能够赢得企业的认可，以便获得更好的岗位与薪资待遇。

填写个人简历的内容时，即便自身缺少竞争优势，求职者同样需要填写最为真实的内容。以自己的诚信态度赢得企业的认可，远远比虚假的个人信息获得企业认可更加可靠。求职者本身的品质，决定招聘单位是否能够接受求职者就职。

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇六

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是重点培养对象，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。

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，本着对自己负责对公司负责的态度，不断提高自身素质，学习企业先进的营销理念及企业文化，同时把学到的知识理论与实践相结合。

我个人坚信，知识就等于财富，知识的积累就等于财富的积累，在社会实践当中只要自己留心学习，自己的财富会越来越多。同时我也相信自己今后的路会越走越好！

文档为doc格式

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇七

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。

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。

## 市场营销毕业生的自我鉴定篇八

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！