

最新通信营销专业毕业自我鉴定总结(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

通信营销专业毕业自我鉴定总结篇一

我是**市场营销专业的学毕业生，大学三年里我以优秀的成绩修完自己的所有主修课程，包括：导游业务、导游基础知识、中外民族民俗、旅游学概论、旅游法规、旅行社经营管理实务、旅游市场营销等，下面就是我大学的自我鉴定。

在三年的大学生生活里，我始终以提高自身的综合素质和个人能力为目标，以全面发展为努力的方向，树立了正确的人生观、价值观和世界观，不断地挑战自我、充实自我、超越自我，为实现人生的价值打下坚实的基础。在这个充满酸甜苦辣的过程中，我在努力巩固自己的专业知识上，更多的是在这个过程中学到了许多书本上知识。在不断追求进步不断自我增值的同时，学习仍是自己现在的主业，我也明白只有精通自己的业务，才能不断提升自己的人生价值，为社会创造更多的社会价值。为此我刻苦努力地学习自己的专业，对知识对本专业一丝不苟，取得的成绩都得到老师同学的肯定，获得了学院年度奖学金的二等奖。

在日常生活中，我十分重视锻炼身体，具有良好的心理和身体素质，体育成绩优秀，体锻达标。我兴趣广泛，热爱生活，尤其喜欢唱歌和绘画，曾在年段书法比赛和手抄报比赛中获奖。

由于我性格开朗，能够与不同的人接触；平易近人，容易与同学或老师和谐相处；为人忠厚老实，凡事言出必行；乐于助人，能为别人分担一些工作或生活上的忧愁；行事谨慎，凡事三思而后行；做事全力以赴，不会轻易中途而废；遇事临危不惧，能镇定地处理突发事件。

暑假，我以熟练的口语自我推荐，应聘到xx国际旅行社股份有限公司国内游总部任导游岗位实习，工作的过程中也得到公司与客人的好评。我懂得利用课余时间掌握更多的知识与经验，通过工作和活动的锻炼，我的综合能力得到了很明显的增强。

有付出就一定有回报，我坚信：我拥有人生最宝贵的年轻和知识，我会用自己的热情、活力、自信和学识，来应付以后生活和工作中所有可能遇见的困难，创造自己有价值的人生！

通信营销专业毕业自我鉴定总结篇二

营销专业毕业生自我鉴定的范文营销专业毕业生自我鉴定的范文

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。

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。

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。

通信营销专业毕业自我鉴定总结篇三

我是一名学习市场营销专业的20**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20**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。

通信营销专业毕业自我鉴定总结篇四

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。

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。

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。

更多自我鉴定推荐阅读：

[最新毕业生登记表自我鉴定](#)

[中专生毕业生自我鉴定700字](#)

[高中毕业自我鉴定200字汇总](#)

[2014大四毕业生自我鉴定\(精选\)](#)

通信营销专业毕业自我鉴定总结篇五

大学四年的学习生涯就匆匆过去了，过去的点滴在毕业生自我鉴定中逐一体现。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。

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。

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。