

市场营销本科毕业自我鉴定 市场营销专业毕业生自我鉴定(精选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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

市场营销本科毕业自我鉴定篇一

在当今社会，营销无处不在，销售人员在销售自己的产品，自己的人格魅力。文员在销售自己的服务态度，小岗位便可显大价值。技术人员在销售自己的专业技能，让所在行业能有新的提高。作为学习了四年营销专业的我，恰好适应了当今这个社会的复合型人才。以下便是我的：

现在的. 社会需要新型营销人才，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。接下来是我层次的：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。

阅读本资料的朋友还同时阅读了：

市场营销本科毕业自我鉴定篇二

人个性坚韧，学习能力强，勇于创新探索，乐于分享，喜欢与人打交道，对人对事都能抱有热情的态度；具备良好的文字功底和一定的英语口语交际能力，对word和excel等办公软件熟悉。在x年多的大学生活里，经过种种的锻炼，让我在思想觉悟、处理问题的能力和对知识的掌握上都有了很大的提高，拓宽了我的视野。在校通过参加社团组织和班委工作，培养了一定的领导和策划能力，锻炼了我的责任感和耐心。

生活中与同学相处和睦融洽，乐于助人，群众基础良好。能够积极参加学校及班级组织的活动，并能在活动中充分发挥出自己的作用。

在校外我也经常参与相关的兼职工作，如家教和促销员等，接触最多的就是销售的相关工作，因此多年兼职营销工作经验和其他实践经验，让我在产品推广、渠道开发、组织协调和活动策划的执行能力上得到了较大的锻炼，有了很大的提高，培养了能独立完成任务的能力。这种种兼职都给了我宝贵的经验，让我学会怎样待人接物，明白了诚信的重要性。

学习上，除了学好营销专业知识外，我还通过考证的途径去掌握多方面的专业知识和技能，如会计和报关。在这过程中，

我的知识面得到的拓展，学习能力和理解能力得到了加强，我很有信心日后无论面对何种性质的新鲜工作我都能快速的适应和掌握要领，投入工作中。

作为一名初出茅庐的学生，还有很多东西需要掌握，谦虚学习是现阶段的首要任务，所以我希望能从相关的职位从低做起，找到发展自我的平台。

市场营销本科毕业自我鉴定篇三

我是一名学习市场营销专业的2019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2019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。

市场营销本科毕业自我鉴定篇四

我是xx大学旅游学院旅游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，应聘到广之旅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！

自我鉴定范文模板

我叫xx□是xx大学市场营销专业的应届毕业生，以下是我对本次实习所做的一个实习自我鉴定。在商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。

从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充自我鉴定满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。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客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能使他挑选一款合适的衣服。

精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。通过本次的实习，我学习到了很多东西，我相信未来经过我的努力，我会做得更好的！

市场营销毕业自我鉴定范文

市场营销本科毕业自我鉴定篇五

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、适应能力强、组织协调能力强与沟通能力强，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，我积极参加青年志愿者活动，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月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。