

高职营销专业自我鉴定 市场营销专业自我鉴定(精选5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

高职营销专业自我鉴定篇一

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20xx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。

高职营销专业自我鉴定篇二

社会在发展，竞争在加大，而各行各业对人才的需求更是专业化，是营销专业的人才一直的培养，需要创新意识、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的市场兼职实践经历，使我对营销职业的兴趣和技能获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切，心理上成熟、坚定，专业功底。

素质：吃苦耐劳，工作，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，可高强度工作。

专业：了营销专业理论和市场营销技能，使计算机应用、英语、社交能力程度的；

我的生活准则是：认真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕。在工作中，更的是牢固了强烈的事业心、的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学用。相信在生活工作的历练和自我的奋斗下，我定会把市场营销地和运用。

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，培养了我的工作作风和团队意识，比如多角度和觉察客户的购买需求，全方位客户服务工作，埋头苦干的求实精神随机应变的推销能力等。相信在今后的工作生活中，我会紧密客户销售需要，任劳任怨的工作，一名称职的市场营销能手，其实生活中处处充满着营销的理念，在工作中让同事和，的工作，的观点和理念推销，营销的和深化的运用。

高职营销专业自我鉴定篇三

在大学最后一年，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'大河里淘洗一遍，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，不断的成长和壮大才行。不要指望着其他人的帮扶，在岗位上的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，但是一定要多实现自己的价值，把能量做到最大，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，在大的困难也能够翻越，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大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长大了，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独立完成自己的任务，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。

高职营销专业自我鉴定篇四

在大学最后一年，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差不多，作为市场营销专业我明白一点。必须要去社会的大河里淘洗一遍，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，不断的成长和壮大才行。不要指望着其他人的帮扶，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，但是一定要多实现自己的价值，把能量做到最大，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，在大的困难也能够翻越，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大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独立完成自己的任务，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。

高职营销专业自我鉴定篇五

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. 由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向.

5. 本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，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. 回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训. 全心全意，以礼待人，热情

服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员. 经过三个月的. 实习，其中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼. 在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的各方面都取得了很大的进步，今后我将更加努力，我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，为__单位营造价值。