

# 2023年市场营销自我鉴定(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 市场营销自我鉴定篇一

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：“虚度这大学四年，我有能力参加社会工作！”

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。作为一名党员，做到了热爱祖国，热爱人民，热爱中国共产党，并努力为参加中国共产党，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，关心国家和社会的开展，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。

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。

即将辞别大学生生活，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！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。文员在销售自己的效劳态度，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。

## 市场营销自我鉴定篇二

本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀助下，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。基本达到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）提供给我的'实习机会，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，做到德智体全面发展。

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宝贵的实践经验。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的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，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。

## 市场营销自我鉴定篇三

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、组织协调能力与沟通能力强、，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阿里巴巴国际贸易平台操作，在校期间已经参加助理电子商务师与阿里巴巴国际贸易专员培训，并通过取得助理电子商务师和阿里巴巴国际贸易专员证书。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“5.25”（“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，我积极参加青年自愿者活动，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7、8月份，我在阳江市联创汽车美容中心实习，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。

文档为doc格式

## 市场营销自我鉴定篇四

快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。

专业：掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高。

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：踏踏实实工作，认认真真做人。我的最大特点是：吃苦耐劳，勇于拚搏，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。

## 市场营销自我鉴定篇五

我是一名学习市场营销专业的2012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，我进进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，同时维护好同终端各个客情关系，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10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10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3000，我出5000，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200万买店费！时至今日，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——河南贸易高等专科学校，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！