

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇一

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，但是通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。

通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。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇二

我是一名学习市场营销专业的的毕业生，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——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。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇三

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的重点培养对象，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。

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。

认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拼搏，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。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇四

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。

20xx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。

掌握了大量营销专业理论和机械设备营销技能，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。

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。x年的大学学习和x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：勇于拼搏，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。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇五

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，同时维护好同终端真个客情关系，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帮助，我工作才得以那么顺利。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇六

实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的`人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

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大量的素材和资料。

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大的人际交圈，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。

实习给了我深深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇七

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年xx月xx日很有幸被xx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xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx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x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□x个月□x个月过去了，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，同时维护好同终端客户客情关系，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xx市场是深度分销的楷模，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xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒、xx啤酒等等。在x月和x月是啤酒竞争最为激烈的时间，由于都在抢占市场；我们xx也组织了大规模的展货活动，比如把xx旗下的新一代xx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！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，经过较量我们xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，时至今日，我的实习期已经结束了，在这x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——xx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x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x部长和x部长，同时再次感谢营销部长xx先生对我营销知识的指导和教诲！

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇八

我还记得我的高考成绩是在三本之上，二本还差一点点，但是我没有去读三本，因为我觉得三本院校的学费太贵了，我爸妈不仅负担我的大学学费，还要负担我弟弟的高中学费，所以我不想让我爸妈承受这么大的经济压力。就选了一个离家近一点的专科院校，当时选我们这个市场营销的专业，也完全是冲着营销这个岗位能挣很多钱才选的。

虽然一开始进到大学的时候，我会有一点遗憾，但是我想着不能浪费了爸妈辛辛苦苦挣来的钱给我交的学费。所以我也不能浪费了我在大学里三年的时光。我要把这三年里以一切能利用起来的时间都利用起来。

首先，我开始努力学习。在上课的时候，我专心听讲，认真做笔记，积极回答老师问题。在课后，除了专业课程的学习，我还报名了各项专业技能比赛。通过这三年学习上的持之以恒，我的专业成绩始终被排名在前三里，也拿到了各项技能比赛获得的奖项，不仅每年都有奖学金拿，还在获得了学校众多老师的认可和赞赏。

之后，我开始加入学生会，开始在学生会里向优秀的学姐和学长学习，因为我之前在班上担任过班长一职，所以对管理这方面有一点经验，所以在处理学生会的一些工作的时候，就表现的比其他人好一些。我也因此而得到了会长的赏识，获得到了一个做他的助理的机会，在当他助理的期间，我在他身上学到了很多的东西，包括行事风格，包括办事能力等等，都让我很受益。

另外，我还清楚的知道光是理论知识还不够，还要有社会经验。所以在周末空闲的时候，我就去做一些销售兼职，去做一些超市促销兼职。通过这三年的销售兼职，不仅让我更加了解到了销售这一行业的工作内容，也让我有了更多的销售心得，还积攒了很多人脉和资金。

在三年大学下来，我不曾停止过自己前进的步伐，虽然有时候会感到很疲倦和劳累，但是我的内心却是很满足和充实。我对自己未来也很有信心，我相信自己一定会在毕业之后活得更精彩。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇九

xx年的x大生活和社会实践让我不断的挑战自我，充实自己，紧张的学习，丰富的活动使我为实现人生的价值打下了坚实的基础。同时，我始终以提升自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立了正确的人生观，价值观和世界观。

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，从而逐步提升了自我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，通过学习，我不断地改变着自我的学习态度和方法，运用在生活中，使工作效率也有了很大的提升，并通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xx年的学习中，我体会到[]xx大教育不仅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。

xx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，更好的完善自我的人生。

市场营销专业自我鉴定毕业生登记表篇十

三个月的实习期就要结束了,对自己的工作作以下自我鉴定:

在公司领导的热心指导和关心下,积极参与公司日常管理、销售、生产相关工作,注意把书本上学到的理论知识与实际工作相结合,用理论知识加深对实际工作的认识,用实践验证所学的理论,探求日常管理工作的本质与规律.市场营销一序列环节的规律,销售是一个复杂的过程.非常具有挑战性.充实的生活让我感到无比快乐.简短的实习生活,既紧张,又新奇,收获也很多.通过实习,使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识.

回顾我的实习生活,感触是很深的,收获是丰硕的.实习中,我采用了看、问等方式,对武汉维新华电科技公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解,分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律.同时,对公司的服务品牌、企业使命以及企业精神都有了初步了解.

看过市场营销专业毕业生自我鉴定的人还看了:

1. 市场营销专业毕业自我鉴定
2. 本科毕业生的自我鉴定