

# 最新市场营销专业毕业生自我鉴定表 市场营销专业毕业生自我鉴定(汇总7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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇一

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。

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！

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇二

xx年8月至9月一个月期间，我在江门市诺诚咨询有限公司实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承而负责。

我在实习过程中有不少的收获，实习结束后有必要好好总结并鉴定一下。

作为一名刚刚接触专业知识的学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，这次实习活动让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认

识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。

刚开始的第一周我们在公司的主要工作内容就是装订、帮公司的同事对数。第二周后谢总就拿了一大份的图纸过来说练练我们。然后我们就开始了真真正正的干活的实习之旅。

新计算建筑面积规则的出现等，自己所学的专业知识用上的并不多，让我不得不重新学习新的计算方法。在这个信息爆炸的时代，知识更新的速度太快了，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须时时刻刻在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇三

我是一名学习市场营销专业的的毕业生，在今年2月25日很荣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。

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇四

一个工商管理专业大学生的实习自我鉴定和工作鉴定范文样本，供参加实习的大学生朋友们参考。

今年开始，我在某工程公司附属单位ab公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。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。

我所实习的ab公司，隶属于某工程公司。该工程公司是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台;拥有2.6万平方米的高层办公楼（本文由（）大学生个人简历网提供）和30多万平方米的生产基地;近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于通过了iso9002质量体系认证;通过了iso10012国际标准认证，取得了“计量保证确认合格证书”;通过了iso9001国际质量管理体系认证。

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ab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。

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇五

四年房地产营销专业的学习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。

在工作生活上，我一直遵守我的规定：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。

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇六

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.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

## 市场营销专业毕业生自我鉴定表篇七

大专x年里,在提高自己科学文化素质的同时,也努力提高自己的思想道德素质,使自己成为德、智、体诸方面全面发展做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人在生活上,养成了良好的生活习惯,生活充实而有条理,有着严谨的生活习惯和生活作风,乐于助人,诚实守信。

在思想上,我不断的努力学习和提高自己,让我在思想行为方面能够作风优良、待人诚恳,能较好处理人际关际,处事冷静稳健,能合理地统筹安排生活中的事务。为社会为学校为同学为身边的人做事不再觉得是一种累赘,而是很乐意的去做并且能够得到满足和快乐,并且一直在追求人格的升华,注重自己的品行。

在学习方面，端正个人学习目的、学习态度，大专x年，我系统全面地学习了本专业的理论基础知识，同时把所学的理论知识应用于实践活动中，把所学知识转化为动手能力、应用能力和创造能力。力求理论和实践的统一。在学习和掌握本专业理论知识和应用技能的同时，还努力拓宽自己的知识面，培养自己其他方面的能力。

从刚跨入大专时的失落和迷茫，到现在即将走上工作岗位的从容和坦然。我知道，这又是我们人生中的一大挑战，角色的`转换。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，自身约束能力也有明显的增强，生活的自主能力也有了进一步提高，并且对人生观，价值观，世界观都有了更深的认识。