

营销专业的自我评价(优质8篇)

在写条据书信时，我们可以参考一些范文，学习一些写作技巧和表达方式。写条据书信时，我们要注意选择合适的证据材料，并进行适当的解释和引用，以便读者能够理解和接受我们的观点。在撰写条据书信时，可以在范文的基础上进行适当的修改和机动，以符合自己的写作需求。

营销专业的自我评价篇一

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。

营销专业的自我评价篇二

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□x啤酒x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！

营销专业的自我评价篇三

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

营销专业的自我评价篇四

经过十多年的寒窗苦读,很庆幸自己考上了xx师范大学成为一名本科生。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:“我没有虚度这大学四年,我有能力参加社会工作!”针对自己的成长经历和学习经历,做出以下几点自我评定:

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。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,关心国家和社会的发展,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。

即将告别大学生生活，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！

营销专业的自我评价篇五

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教的学费。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，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。

营销专业的自我评价篇六

xx年的x大生活和社会实践让我不断的挑战自我，充实自我，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。

营销专业的自我评价篇七

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。

营销专业的自我评价篇八

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，找到发展自身的平台。