

营销专业自我鉴定 市场营销实习自我鉴定 (优秀9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。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。

营销专业自我鉴定篇一

以前我觉得自己所学的专业知识与目前这份工作还算是对口，实际上销售工作对理论知识以及市场调查是不怎么看重过得，销售更加看重的是眼前的利益，主要目的就是抓住客户进行签单，整个过程可以撑得上简单粗暴，还记得刚刚开始实习的时候，自己总是放不下作为学生的姿态，总以为按照正常思绪与客户好好交流就行，实际上这样做是不行的，如果说话太过于官方的话会导致客户根本就没有继续听下去的兴趣，因此要学会找重点，从自己与客户的交流中找出对方感兴趣的关键点。

另外在平时的工作之中，由于我做事情比较有条理性，因此也给我的工作带来了一定的便利性，每天我都会将自己的工作进行分割，然后根据自己与客户交流的进度进行宣传，尽管这样做的速度是比较慢的，但是筛选出的大部分客户都是愿意进行签单的，因此只要我每个月成功跟进三名客户，那么从某种程度上，我当月的业绩也就完成了，这也让公司的领导对我很是赏识，毕竟这份工作的性质就是凭借能力进行比拼，因此工作的环境是十分公平的。

至于我和同事之间的关系其实并不好，因为我是和同学一起参加实习的，因此我在完成业绩要求之余也不忘记照顾同学，还记得有一次我将自己的客户分给同学，希望他能够完成当

月的业绩指标，或许是他在学校的时候散漫惯了，竟然将我给他的客户资料展示给其他同事看，希望其他同事给他一些参考意见，不得不说这是个愚蠢的办法，最终这个客户被其他同事抢走，同学也因为完不成业绩辞职走人，经历过这样一件事情以后，我对于这些同事是不信任的。

尽管我在实习期间发生了很大的变化，但是有的时候也会感觉很累，尤其是晚上一个人的时候，非常想念在学校的生活，不过很快我就能够调整好状态，因为平时的我是不会这样幼稚的，很快就要毕业了，我也要为将来的自己做一些准备了，至少要弄清楚自己将来到底想要从事一份怎样的工作。

营销专业自我鉴定篇二

我是一名学习市场营销专业的xx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xx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。

营销专业自我鉴定篇三

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，市场营销与策划专业实习自我鉴定。

- 1、努力学习，不断提高业务能力、在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己。
- 2、遵章守纪、3个月来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，学习优秀员工的方法，认真完成了本岗位各项工作任务。
- 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xx单位营造价值，自我鉴定《市场营销与策划专业实习自我鉴定》。

营销专业自我鉴定篇四

来到这家公司实习已有半年了，这些日子以来，在公司各位领导和同事们的精心辅导和教育下，通过自身的不断努力，在工作中，不仅得到了磨练还培养了我的工作作风和团队意识，相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售规定，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。下面是我这次实习的自我鉴定：

四年的校园生活让我学习到了丰富的市场营销知识，在实践的过程中也增加了自己的学习能力和阅历丰富了我对房地产营销职业的兴趣。使我获益匪浅。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。

在实习的这段时间里，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；在工作中，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，保证各项工作的高效运转。

在实习工作中，当我在工作中遇到销售困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；只要肯学，就一定能找到解决问题的方法。生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！就这样，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟老练了，在工作中积极向上，善于发现问题，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，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

一年的实习让我收获了不少，无论是理论知识，还是社会实践都让我受用终身，增长了不少知识，同时也让我明白了很多道理。在学校学好本专业知识的同时，还应该多参加些社会实践，拓展自己知识面，提高自己的综合素质，不断学习，多思考，多练习，同时要做好与人相处和沟通，处理好人际关系。

市场营销实习简历模板

市场营销实习求职简历模板

市场营销实习简历表

营销专业自我鉴定篇五

我是一名学习市场营销专业的毕业生，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!

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。

营销专业自我鉴定篇六

我是一名学习市场营销专业的20xx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——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！

营销专业自我鉴定篇七

我是一名学习市场营销专业的毕业生，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，有多少次在深夜里单独一个人哭泣，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，曾屡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根本情况，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剧烈的时间，由于都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的展货活动，比方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!

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照顾，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。

营销专业自我鉴定篇八

我是南华工商学院的一名应届大专毕业生，专业是市场营销，我希望能到您单位的工作。

大学四年，我既注重基础课的学习，又重视对能力的培养。在校期间，我抓紧时间，刻苦学习，以优异的成绩完成了基础理论课的学习。同时，我也有计划地抽出时间去阅读各种书刊、杂志，力求尽可能地扩大知识面，紧跟上时代的步伐。学习之余，走出校门，我尽量去捕捉每一个可以锻炼的机会，做兼职，与不同层次的人相处，让自己近距离地接触社会，感受人生，品味生活的酸、甜、苦、辣，使自己尽快地成熟。

现在我渴求能到贵单位去工作，()使所学的理论知识与实践有机地结合，能够使自己的人生有一个质的飞跃。

选择单位，工资和待遇不是考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺：选择我，您绝不会后悔。

营销专业自我鉴定篇九

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年xx月xx日很有幸被xx啤酒集团录用，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的xx销售分公司，我从基层的销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

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，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的'思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

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，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。