

最新毕业论文市场营销专业写 个人理财 毕业论文心得体会(优质8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

毕业论文市场营销专业写篇一

个人理财是每个人都需要掌握的一项重要技能，它关系到个人的财务状况和未来的经济发展。在撰写毕业论文期间，我深入研究了个人理财的相关理论和方法，并通过实际调查和案例分析探讨了个人理财的实施。在这个过程中，我收获颇丰，不仅对个人理财有了更深入的理解，而且对自己的未来也有了更明确的规划。

在我的研究中，我首先了解了个人理财的重要性。在当今社会，金钱不仅仅是生活中不可或缺的一部分，更是实现个人价值和目标的关键。通过理性的个人理财，我们可以更好地管理我们的财务状况，掌握自己的经济命运，实现财务自由和幸福生活。

其次，个人理财需要建立在良好的财务知识基础之上。在我撰写毕业论文的过程中，我深入研究了个人理财的相关理论和实践。我学习了个人预算的制定、开支控制、债务管理、理财目标的设定等一系列的重要知识。这些知识不仅为我提供了实践个人理财的工具，而且也使我能够更好地帮助他人管理财务。

此外，我还深入研究了个人理财的实施方法。在论文中，我选择了几个典型的案例进行研究和分析，探讨了不同的个人理财策略。通过分析这些个案，我发现制定明确的理财目标、制定长期和短期的理财计划、合理投资、降低税收负担等都

是个人理财成功的关键因素。通过了解和分析这些实施方法，我更加意识到个人理财的复杂性和挑战性，也更加明确了自己今后在个人理财方面的目标和计划。

在毕业论文的撰写过程中，我也不断探索个人理财与实际生活的联系。通过实地调查和个案研究，我收集了大量的数据和信息，对我撰写毕业论文起到了重要的支持作用。同时，我还通过与同学和朋友的讨论，进一步深化了对个人理财的认识。通过与他们的交流，我了解到不同人在个人理财方面所面临的挑战和困惑，并积累了一些实际操作的经验 and 技巧。

最后，我在完成毕业论文的过程中，也逐渐明确了自己在个人理财方面的规划和目标。通过对个人理财的研究和实践，我认识到个人理财不仅仅是一个经济问题，更是一个价值观的问题。我希望通过理性的个人理财，实现自己的财务独立、生活幸福，并为社会贡献自己的力量。因此，我决定在今后的职业生涯中，选择与个人理财相关的工作，并不断提升自己的专业能力和实践经验，为更多的人提供个人理财咨询和帮助。

总结起来，在我的毕业论文研究中，我对个人理财有了更深入的理解和认识。我了解到个人理财的重要性、建立在知识基础之上的必要性、实施方法的多样性以及与实际生活的联系。通过这些认识，我明确了自己在个人理财方面的目标和规划，并决心投身于与个人理财相关的工作中。个人理财是一门需要不断学习和实践的技能，我相信通过不断的努力和实践，我能够掌握个人理财的核心要素，并为自己和他人创造更好的财务未来。

毕业论文市场营销专业写篇二

题目是文章最重要和最先看到的部分，应能吸引读者，并给人以最简明的提示。

1. 应尽量做到简洁明了并紧扣文章的主题，要突出论文中特别有独创性、有特色的内容，使之起到画龙点睛’ 启迪读者兴趣的作用。

2. 字数不应太多，一般不宜超过20个字。

3. 应尽量避免使用化学结构式、数学公式或不太为同行所熟悉的符号、简称、缩写以及商品名称等。题目中尽量不要用标点符号。

4. 必要时可用副标题来做补充说明，副标题应在正题下加括号或破折号另行书写。

5. 若文章属于“资助课题”项目’ 可在题目的右上角加注释角号(如 ※、#等)’ 并在脚注处(该文左下角以横线分隔开)书写此角号及其加注内容。

6. 为了便于对外交流’ 应附有英文题名’ 所有字母均用大写，放在中文摘要与关键词的下面。

署名是论文的必要组成部分’ 要能反映实际情况。

1. 作者应是论文的撰写者’ 是指直接参与了全部或部分主要工作’ 对该项研究作出实质性贡献’ 并能对论文的内容和学术问题负责者。

2. 研究工作主要由个别人设计完成的’ 署以个别人的姓名；合写论文的署名应按论文工作贡献的多少顺序排列；学生的毕业论文应注明指导老师的姓名和职称。作者的姓名应给出全名。

3. 作者的下一行要写明所在的工作单位(应写全称)，并注上邮政编码。

4. 为了便于了解与交流’ 论文的最后应附有通讯作者的详细通讯地址、电话、传真以及电子信箱地址。

三. 摘要 摘要是科研论文主要内容的简短、扼要而连贯的重述，必须将论文本身新的、最具特色的内容表达出来(重点是结果和结论)。

1. 具体写法有“结构式摘要” 和“非结构式摘要”两种，前者一般分成目的、方法、结果和结论四个栏目，规定250字左右;后者不分栏目’ 规定不超过150个字，目前国内大多数的医学、药学期刊都采用“结构式摘要”。

2. 摘要具有独立性和完整性，结果要求列出主要数据及统计学显著性。

3. 一般以第三人称的语气写，避免用“本文”、“我们”、“本研究”等作为文摘的开头。

毕业论文市场营销专业写篇三

摘要：随着世界经济的发展，自从中国加入世贸组织之后，世界经济的竞争变的更加的激烈，中国的民营企业也在一定程度上受到了很大的竞争压力，特别是浙江省民营中小型出口企业，面对诸多方面的压力，通过自身努力，提高企业自身的核心竞争力，采取了一系列措施来提高企业的国际竞争力。因此，政府应当全力支持浙江省民营中小型出口企业提高其国际竞争力，并且在适当的时候给予一定的政策支持。只有企业内在与外在能力相结合，才能够更好的发展。

关键词：民营企业国际竞争力创新品牌

abstract[]withthedevelopmentofworldeconomy,sincechinaj
oinedthewto,theworldeconomyhasbecomemoreintenseco
mpetition,thechineseprivateenterpriseandtoacertainexten

tin the largely by the pressure of competition, especially small and medium-sized private enterprises in Zhejiang province, facing the export of many aspects, through our efforts, the pressure to improve enterprise's core competitiveness, and adopted a series of measures to improve the international competitiveness of enterprises. therefore, the governments should support small and medium-sized private enterprises to improve the export of Zhejiang province, and its international competitiveness in the appropriate time to certain policy support. only the enterprise internal and external ability combining can do better development.

引言

民营企业是整个市场经济的主体，随着中国改革开放与发展的历史进程，中国民营企业得到了进一步的解放，随之而来的是浙江民营企业的快速发展。但是近些年来随着国家经济宏观调控和国际贸易条件的改变，已经有许多的民营外贸企业陷入了经济增长困境，因此为了改变这一状况，不仅需要国家政府的支持，更重要的是企业自身的提升，坚持与时俱进，改革创新，促进民营经济的健康发展，提高浙江民营企业的国际竞争力。

业的规模看，浙江省的中小型民营出口企业规模是属于小而散之类的，当前情况下，宏观经济总体趋势好，因此浙江省民营中小型出口企业的未来走势如何也已经成为不可避免要关注的对象。经济全球化发展到今天，世界各国经济已经紧紧地联系在一起，没有任何一个国家可以无视全球化给民营企业带来的发展变化，这一变化推动了浙江省民营企业的前进。经过二十多年的成长，民营企业已逐渐发展成为我国国民经济的重要组成部分。民营企业通过前一阶段的发展，多数已经从家族式的企业或者小规模、手工式的企业，向现

代企业发展。

本文通过分析对浙江省民营中小型出口企业的现状以及它的竞争力的调查，分析得出浙江省民营中小型出口企业在国内以及国际竞争力的状况，进而提出如何改进浙江省民营中小型出口企业的竞争力，通过一系列的方针和制度，对浙江省民营中小型出口企业进行了改善，对浙江省经济的发展具有一定的积极意义。

一、浙江省民营中小型出口企业的发展历程

（一）改革开放之后

中国的经济发展相对于其他的一些国家是起步比较晚的，但是随着改革开放的发展，中国民营企业也开始一步步的进展，也有了自己的立足之地，20多年来，中国民营企业经历了许多的挫折，自从改革开放以来，浙江人依靠产权制度的率先改革、专业市场的崛起、专业分化也区的优势、政府角色的率先转换以及文化因素的作用，努力发展地方经济，尤其是以私营经济为主的民营企业得到迅速发展，并成为推动浙江经济快速增长的主力军。中国民营经济的创业者在他们的发展初期，多数都是农民、手工业者，他们“走遍千山万水，走进千家万户，说尽千言万语，吃尽千辛万苦”，胼手胝足从田野中走来。刚开始的时候，往往是艰难的，中国的技术不发达，改革开放初期，原材料是浙江进口商品的主体。1981—1985年，各种工业原材料进口总额3.4亿美元，占全省同期进口总额的60.0%。到了，进口的各种原材料比重下降到了35.9%，这是一大进步。1981—1985年，在进口原材料总额中，钢材占46.6%，以塑料粒子为主的化工原料占14.6%。合成纤维占11.9%，这都说明了当时材料的不充分以及技术的落后，这些都是民营企业发展的一大困难。

（二）加入世贸组织

流动资金开始流向国内市场，寻求增值，这成了浙江民营中小型出口企业一大资金来源，大大拓宽了民营企业的融资渠道。4，加入世贸组织有利于浙江省民营中小型出口企业引进国外的先进技术。由于国内技术不够发达，这也成为了民营企业无法快速发展的一个问题，而加入世贸组织则可以很好的解决这一问题，浙江民营中小型出口企业可以通过合作生产、提供服务等途径引进国外的先进技术，从而提高产品核心竞争力，占取更大市场。5，加入世贸组织还有利于发展销售途径，可以更好的开展国际贸易与开拓国际市场，通过一系列措施扩大销售市场。

二、浙江省民营中小型出口企业现阶段的出口状况以及分析

（一）中小型出口企业分析

由于现阶段世界经济的迅速发展，经济高增长的内部和外部环境都已经发生了显著地变化，随着世界经济的不确定性因素的增加，浙江省民营中小型出口企业也同样面临了前所未有的困境，例如，现阶段企业成本增加、外部需求的减弱、人民币的升值等一些因素，这些都是影响浙江省民营中小型出口企业发展的因素。中小型出口企业一直是中国经济快速发展的重要组成部分，它推动着我国经济的迅速发展。因此如何让浙江省民营中小型出口企业快速健康的发展成为了关注。据阿里巴巴生意经上所统计的来看：中小企业已有4200多万户（包括个体工商户），占全国企业总数万户，其余为3800多万个体经营户。这批中小企业所创造的最终产品与服务价值、出口总额、交纳税收与就业人数，分别占全国的58.5、68.3、50.2和75以上，在从事跨国投资和经营的3万户国内企业中，中小企业占到80以上，同时很多大企业都是由中小企业发展而成的，中小企业称得上是中国经济增长中最活跃的一环，是全球化时代商品流通的主要供应商。中小企业占全国企业总数的99以上，创造的最终产品和服务价值相当于国内生产总值的60左右。

所以在现在的情形看来，浙江省民营中小型出口企业想要获得更好的发展还是需要一些改进与支持的。

（二）与国内外相比下的发展状况

浙江的民营企业发展迅速，它在全中国经济中所占比重是相当的大。浙江的民营中小型出口企业与江苏，上海相竞争，虽然比他们略逊一筹，但与北京相比则明显高于他们，这足以说明它的地位在中国已经举足轻重了。

国家统计局中曾经统计说：“全年进出口总额为1768.4亿美元，比上年增长27.1%，其中进口485.4亿美元，增长26.9%，出口1283亿美元，增长27.2%。外商直接投资合同和实际使用额分别为121.1和49.6亿美元，分别增长16.4%和30.0%。对外经济合作营业额为12.5亿美元，同比增长16.8%，新批境外投资项目350个，增长36.7%。”之所以会有这样的成就，主要是靠着浙江省民营经济发达的优势，在推动浙江省民营企业“走出去”这一方面，进行了大胆的探索和实践，走出了一条具有浙江特色的境外投资、创业发展的路子。

以下是浙江和中国的外贸出口的对比。

从上图中可以明显的看出浙江在中国的所占比例越来越多，已经占到了10%，这说明了浙江出口的竞争力大。也显示了浙江的日益重要性。

以下是中国几个发达地区的外贸出口状况列表。

从上图可以看出广东的出口经济最强，上海也在达到一定程度的快速发展。

而浙江虽然不及广东和上海，但只比江苏略逊一筹，已经成为了中国前五名的出口大省。

（三）政府的支持

中小型出口企业的发展需要政府的支持，这已经成为大家的共识了，浙江省一直以来都是靠着自身的努力发展前进的，政府的支持相对来说是比较少的，所以在这困难期间，政府的支持是必须的。据都市快报报道：2011月，浙江政府出钱把一些民营企业领导人送入清华进行培训，单从这一点就可以说明政府对民营企业的重视，相关负责人表明这样做的目的是为了在民营经济大省也就是浙江倡导人才培养，让更多的浙江民营企业能在未来从容的应对国内外竞争。这表明了政府对民营企业的态度以及重视。为贯彻落实党的十六大精神，根据《中浙江省委、浙江省人民政府关于进一步加快民营科技企业发展的若干意见》（浙委(2002)11号)要求，鼓励企业技术创新，加大政府扶持力度。

近来，在国家体制变迁的大背景下，浙江各级政府充分发挥积极性和主动性，以构建完善的区域市场经济体系为第一要义，大力发掘与整合特有的区域经济优势，尽力争取中央政府有关体制改革的政策资源，以赢得市场化改革的先机，让市场充分发挥资源配置的基础性作用，政府的作用转化为市场经济发展经济规律办事，致力于建立一个只能明确、运行协调、精干高效的政府管理体制，在机构设置、人员精简、审批制度和廉情公布等方面进行了较为彻底的改革，构筑起“小政府、大社会”的基本框架。

（四）企业自身努力

浙江省的众多民营企业并不是彼此孤立离散的，而是紧密簇拥抱团的，构成了大小规模不等、专业特色鲜明的一个个民营企业群落。比如义乌的小商品市场、绍兴的轻纺民营企业群落、海宁的皮革制品民营企业群落、乐清的低压电器民营企业群落、永康的小五金民营企业群落等等。

举例说，义乌本是一个小县，但是他通过自身努力，通过鸡

毛换糖，货郎担这种小事情开始慢慢发家致富，一直到现在成为了全世界都闻名的小商品市场，之所以有今天的成就，绝大部分是靠着企业坚持不懈，顽强不息的精神坚持下来的。

三、如何提高浙江省民营中小型出口企业的国际竞争力

（一）树立企业自身的品牌

品牌定位的成功只是企业打造品牌的第一步，是企业选定了通向成功的方向，对于一个有意于经营品牌的企业而言，能否创造一个吸引潜在顾客的品牌形象是致胜的关键。品牌并不仅仅只是出了名就是品牌了。比如说北京烤鸭是全中国都有名的，但是它不是品牌，“全聚德”是品牌。品牌是社会信任度、美誉度和知名度的统一，不能够割裂开来。举世闻名的. 海尔集团早在1984年尚且处于亏损状态下，那时候就开始树立企业品牌的行动，正是依靠“砸冰箱”、“洗红薯”、“到哈佛大学讲学”等故事，海尔才能有辉煌的今天。

作为一个真正的品牌, 形象是不可缺少的, 在建立企业形象之前, 最重要的一件事情就是有可靠的产品质量, 只有拥有一定过硬的质量, 再加上外壳包装, 这样才能成为名副其实的品牌。未来国际市场竞争的主要形式将是品牌的竞争, 品牌战略的优劣将成为企业在市场竞争中出奇制胜的法宝。一个企业有没有自己的品牌已经变得很重要, 一个品牌可以带给企业非常多的价值。百利来国际集团曾经做过调查: “世界最有价值品牌销售收入增幅高达40%, 品牌销售规模从1995年的23.59亿美元上升到的34.39亿美元, 处于前20位品牌的销售额达到172亿美元。同时, 这些品牌产品的利润率也远远高于一般品牌。以售价为例: 同一种类型商品, 名牌产品与普通商品的售价可相差数倍。又如同样质地的衬衫, 世界名牌鳄鱼牌和中国名牌开开牌价格相差几倍。由此不难看出, 品牌作为企业的无形资产, 是企业的一笔巨大财富。在贸易场上, 商家挑选某牌子的产品, 只要这产品有优良的质量, 只要这质量在消费者心中产生了信誉, 这品牌就有了价值, 即

使价格相对其他同类产品要高好多，消费者仍买它，并把它的高价作为一种高贵身份的象征。如服装中的“皮尔卡丹”“阿迪达斯”，汽车中的“劳斯来斯”“奔驰”一样，都能给企业带来滚滚财源。”由此可见企业品牌的重要性。早在1992年，邓小平同志视察珠海时就曾讲过：“我们应该有自己的拳头产品，创造出自己的世界名牌，否则就要受人欺负。”现在浙江省要提高民营企业的国际竞争力也就必须要创造出属于自己的品牌不可。只有这样，才能够在国内以及国际上立于不败之地，才能够和国际企业做抗衡。只有品牌上去了，产品的销路才会好，企业才能站住脚，才会在消费者的心里留下良好的印象，浙江民营企业才能够提高国际竞争力。

（二）与时俱进，坚持创新精神

企业必须要建立有效的创新体制，比如说技术创新，体制创新和思想创新。首先，技术创新可以提高生产效率，降低生产成本。浙江省民营中小型出口企业进行技术创新，既要吸取美国日本等各国企业的经验教训，又要从中国国情出发。财经时评上举例说：“北大方正集团的发展就采用立足自主进行技术创新的战略，在印刷技术的创新上，及时跳过第二代、第三代照排机的开发，从铅排跳到整页输出的激光照排。而‘乐凯’走的则是模仿创新的路子，即通过引进、模仿、创新、传播、再引进、再模仿、再创新、再传播直到领先并达到率先创新。”

然后再交给领导审核通过，可是有时候并不是随时有好想法并能积极的汇报给领导，总是会耽误很长的一段时间才能让这个想法到达领导的桌前，可是这就浪费了很多时间，所以一旦体制进行了创新，进行改造，那么好想法可以随时随地就报告给中级领导，中级领导则可以正确的措施来实施，这样一来。不仅减少了很多的麻烦，而且还给企业的实力提高大大的做了贡献。

紧接着便是思想创新，思想创新是相对比较重要的一个方面，每一个企业有领导者和普通员工组成。领导者思想创新能够保障企业沿着正确的方向发展，员工思想创新可以增强企业的凝聚力，发挥员工的创造性，为企业带来更大的效益。两者巧妙的结合之后，企业的力量将会得到大幅度的提高，竞争力也自然而然的得到提升。中国经过改革开放之后，尤其是十一届三中全会以后，企业的思想改革创新已经是变得相当的重要了。企业思想创新了，那么企业就能发展为更大的规模，更好的提高其竞争力。

（三）企业自身核心竞争力的提高

提高企业自身核心竞争力，能够提高企业的工作效率，使企业更好的生存下去，并且发展的更加强大，企业拥有强大的竞争优势也同样是企业的一项非常重大的能力，它可以使浙江省民营中小型企业在与国内国际想竞争时提高其能力。核心竞争力是企业的立身之本。形成、强化、持续发展核心竞争力，应该是任何一个企业所孜孜以求的。而要实现这一点，也就必须要握紧拳头，集中有限的火力，专攻一点，不断创新，使浙江省民营中小型出口企业在这一方面始终走在前列，带着这一领域持续向前发展，提高该领域的进入门槛，有效阻挡竞争对手的进入。

浙江省民营中小型企业是一个在上有国际跨国企业、国内大型企业，下有多如牛毛的个体工商业者挤压的夹缝中生存和发展的企业。在浙江省这个经济独特的位置（上有上海、苏州等，下有深圳等）决定了中小企业在夹缝中生存和发展的艰难，虽然已经经过30年的改革开放，浙江省的中小型民营企业已经有了飞速的发展，市场经济体制也日益完善起来，但是自从中国加入了世贸组织，使得我国与世界各地之间的经贸关系发展进入了一个崭新的阶段，浙江省民营中小型企业更直接的面临与发达国家企业的竞争。而由于历史的原因，多数中小企业现在还存在着设备陈旧、技术落后、产品科技含量低下、缺乏市场竞争力等一系列问题，正因为如此，所

以浙江省民营中小型出口企业更加需要提高企业自身的核心竞争力，只有这样，才能够跟上世界的步伐。

提高企业的核心竞争力首要的是需要具备企业自身独特的资源，并且对资源进行有效的整合。所谓的资源整合并不仅仅是把所有的资源都堆在一起，而是通过对资源的合理组织与有效协调，充分发挥资源的优势。首先要根据国内外市场，优化企业组织结构。以前传统的企业都是以管理者为首，他们高高在上，而底下都是操作人员，成金字塔形状，而现在除了这2类人，还有从事知识和信息的人员参与，这就形成了菱形。这样的组合通过优化组织结构和改变分工合作以及相应的分配方式来提高员工的积极性、主动性和创造性，推动企业逐步向高竞争能力水平前进。

其次要完善战略管理。企业要长期发展下去，必须要培养核心竞争力，而核心竞争力则是从企业某一时期的战略发展起来的，并且在经过企业长期的战略规划下，通过不断的训练和培养。一旦企业拥有自身独立的核心竞争力，那么这便是其他企业所不可替代的。

接着实行差异化战略。差异化战略是指企业提供与众不同的产品和服务，创造独特的或相对的优势，满足客户特殊需求，形成竞争优势的战略。中小企业运用这种战略，不仅能够形成一种特殊的竞争力，防止潜在竞争者的进入，而且能够有效地提高中小企业的市场地位。现今这个社会，各种各样的产品参差不齐，每个产品、每个企业都有无数的竞争对手，要想提高自己的竞争力，浙江省民营中小型出口企业必须从竞争对手和市场的空缺中寻找机会，建立属于自己的比较优势，并打造能够支撑这股势力的核心能力。不仅从产品的设计、包装方面，还通过产品销售方式等多方面实行，形成企业自己的产品优势，这样才能在与国内外企业相竞争时提高自身的能力。由于浙江省民营中小型出口企业多而杂，因此中小型出口企业就要发挥其“小”特长，专注于某一方面的优势形成核心竞争力。例如有名的海尔集团是在1984年引进

德国电冰箱生产技术成立的青岛电冰箱总厂的基础上发展起来的国家特大型企业，但是它起初只是一个亏空147万元的集体小厂，之所以能迅速发展成为中国第一名牌，主要还是它抓住机会，集中生产海尔电冰箱这一产品，所以也就是这一产品使得海尔立即成为一大品牌，海尔从引进冰箱技术起步，现在依靠成熟的技术和雄厚的实力在东南亚、欧洲等地设厂，并实现成套家电技术向欧洲发达国家出口的历史性突破。

四，建立战略联盟，寻找外部支持力量。浙江省要结合自身的情况对企业进行一定的调整，由于浙江企业多是小而散，资源有限，为了不让这一局限性束缚浙江省民营中小型出口企业，因此需要组建战略联盟，拓展企业可配置资源的范围，实现优势互补，产生更大的综合优势。浙江可以和江苏、上海等地进行充分的合作，吸收他们的先进技术，学习优秀企业的长处，弥补战略缺口以此来增强企业的核心竞争力。

五，大力发展特色产业集群，不断完善分工协作的生产体系。只有以产业链为基础分工协作的产业集群，才能有效地降低交易成本，获得外部规模经济和范围经济效益，增加创新绩效，提高浙江省民营中小型出口企业的产业竞争力。（此文收录于临汾市政协《三次创业转型发展》专辑）

（四）与国家政府政策同步前进

政府的大力支持是浙江省民营中小型出口企业的坚强后盾。浙江省民营中小型出口企业要想与国内外知名企业竞争，那么企业的发展必须要顺应国家产业政策的指导方向，水涨船高。比如近些年有报道说：“以前国家注重经济发展的速度，而现在国家开始重视经济发展的质量，并对粗放型、高消耗性产业进行了一定的限制，鼓励那些低收入、高产出的朝阳产业。另外，近年来考虑到全国经济发展的均衡性，国家先后对穷困地区、中西部地区和东北老工业基地出台了相关的优惠政策。”所以国家的政策法规对浙江省民营中小型出口企业是很重要的。因此浙江省民营中小型出口企业必须要积

极适应并且达到这些法规性的要求，否则企业就无法进一步发展。

提高企业的竞争力，很重要的一点便是积极贯彻以人为本的思想，要重视人的能力，培养有能力的人才来为企业服务，现在的社会是个弱肉强食的社会，大家都很清楚人才是关键，其中人是构成市场经济的根本因素，也是经营活动的最终对象，没有人才是一个企业最大的不足，因此，要把党贯彻的“以人为本”的思想最大程度的发挥到企业当中去，使企业能够长久的保持其核心竞争力。只有跟随着党的领导前进，长期坚持以人为本，那么企业的竞争力才能够有持续的提高。

结语

自从中国进行改革开放之后，浙江省民营中小型出口企业才开始有了真正的发展。在过去那么多年的成长过程中，民营企业虽然步履维艰，但是它凭借着自己坚持不懈的精神，以及根据时代灵活的进行创新改造，已经获得了迅速的发展，取得了令人骄傲的成绩。虽然到现今为止，民营企业还有不足之处，随着中国加入世贸组织，浙江省民营中小型出口企业的竞争明显强烈起来，但这并不是一件容易的事情，在与国内外知名企业竞争的过程当中，浙江省民营中小型出口企业还是有些力不从心，但是这是一把双刃剑，也坏处也有好处。与国内外企业进行激烈的竞争可以提高企业的核心竞争力，企业将通过对自己的改变以及创新等等一系列措施来提高企业的自身能力。

参考文献

- 1、丁轩、郑昭《民企成长与品牌战略》上海印刷四厂有限公司2005年7月
- 2、景进安《企业个性化竞争》经济管理出版社，2005年

- 3、秦榆《浙江人的创新思路》中国电影出版社，20
- 4、包晓雯、刘思周《管理制度：20家中国企业的顶级管理模式》机械工业出版社，
- 5、胡志刚、赵效《管理制度：20家外资企业的顶级管理模式》机械工业出版社，
- 6、、王朝辉《国际企业管理》（机械工业出版社，2007年）
- 8、江西省社会科学院主办《企业经济》2011期
- 9、陈卫平，朱述斌.《国内关于产业国际竞争力研究综述》
《教学与研究》，2002.
- 10、朱丽萍、周颖、谢红《中国外贸竞争力的状况分析》2003年01期
- 11、陈昕、沈乐平《民营企业公司治理机制及其发展趋势》05期
- 12、中华人民共和国国家统计局

毕业论文市场营销专业写篇四

第一段：

近日，我有幸参加了毕业论文预答辩，这是一次独特而难忘的经历。作为听众，我深深感受到了答辩者的紧张、自信、专业知识的深度和广度，也从中获得了一些宝贵的心得体会。下面，我将从参与观众的角度出发，结合个人体验，总结与分享这次预答辩的点点滴滴。

第二段：

首先，在观察答辩者的表情、姿态和语言表达时，我发现大部分人都伴随着一定的紧张情绪。这是非常正常的现象，毕竟答辩是对自己多年学习成果的一次检验。然而，答辩者仍然保持着坚定的神情，尽管有的人眉头紧皱，有的人手心冒汗，但他们的声音都很坚定，展现了对所研究主题的信心和对科研的专业素养。

第三段：

其次，在论文预答辩中，我深深感受到了答辩者的丰富知识和专业能力。论文预答辩是一个充分展示研究者自己的机会，可以让听众理解到他们对于研究领域的热爱和深入了解。从听到的问题和答辩者的回答来看，他们不仅对自己的研究内容了如指掌，而且在相关领域也有较为全面的知识储备。这令我深感敬佩，也给了我在自己的学习道路上更多的动力。

第四段：

此外，对于论文预答辩给我留下深刻印象的还有答辩者们在自己的研究领域中的创新和突破。在答辩过程中，很多学生提出了自己研究的新观点、新方法和新实验设计。他们在学术上的独特见解以及对问题的深刻思考，让人眼前一亮。这些创新不仅凸显了答辩者们的个人能力，同时也为科研领域的发展带来了新的希望。

第五段：

综上，通过听毕业论文预答辩，我深刻体会到了答辩者们的坚定自信、专业知识的广博以及对研究领域的创新思维。这次经历让我更加明确了自己在科研道路上的努力方向，并对未来学习和研究的展望充满了信心。同时，我也深刻认识到了答辩这个环节的重要性，为自己今后的答辩做好充分的准备。相信经过这一次的听众经验，我将能够更好地应对自己的毕业答辩，展现自己的专业素养和研究水平。

总结：

通过这次毕业论文预答辩的经历，我在观察、感受和反思中汲取了许多宝贵的心得体会。我体验到了答辩者的紧张与自信，感受到了他们专业知识的深度与广度，也领悟到了他们在研究领域中的创新思维。这次预答辩不仅是对他们学术研究的总结与检验，更是对他们未来学术生涯的良好开端。作为观众的我，在这个过程中也得到了启发与鼓舞，为自己的学习道路增添了动力。毕业论文预答辩，无论是对于答辩者还是观众，都是一次宝贵的人生经历。

毕业论文市场营销专业写篇五

近日，我有幸参加了一场毕业论文的预答辩，亲眼目睹了许多同学们在论文答辩中展示自己的研究成果和思维能力。作为听众，我深深感受到了答辩的重要性以及它对研究生学习的影响。在这次答辩中，我学习到了很多重要的观点和体会，下面我将就此展开讨论。

首先，在答辩中，我注意到了同学们的论文选择和题目的重要性。一篇好的毕业论文首先要有一个合适且有研究价值的题目。一些同学选择了有关当今热门领域的题目，这些题目不仅能吸引评审老师的兴趣，也能与时代潮流相契合，具有一定的社会影响力。而另一些同学则选择了一些相对冷门的题目，这需要他们在论文中通过独有的思路和观点去展示自己的独到见解。总之，一个好的题目是一篇好论文的基础。

其次，在答辩中，我注意到了同学们在展示自己研究成果时的表达能力。一个好的毕业论文应该是观点清晰、逻辑严密、语言娓娓动听的，这要求同学们在答辩中能够流利地表达自己的观点和理论。有些同学在答辩过程中能够通过适当的用词和案例的引用，将复杂的概念和理论讲解得非常通俗易懂，让评审老师和观众能够更好地理解他们的研究。而有些同学则表达得有些含糊，无法清晰地传达自己的思想。因此，在

平时的学习中，我们也要加强对论文写作和演讲的训练，提升自己的表达能力。

第三，我还注意到了同学们与评审老师间的互动。在答辩中，同学们与评审老师的互动是非常重要的的一环。一方面，同学们要积极回应评审老师的问题和质疑，对自己的研究成果进行充分的解释和辩护。另一方面，同学们也应该虚心听取评审老师的意见和建议，这有助于发现自身研究的不足和不足之处，并提供改进的方向。由于评审老师具有丰富的学术经验和专业知识，他们的意见和建议是非常宝贵的，对我们的论文写作和学术研究有重要指导作用。

第四，一个好的答辩中，同学们要能够善于总结和归纳，把握好论文的主要观点和亮点。在论文答辩中，时间有限，因此与会者往往只能听到对论文的概括性介绍。此时，同学们要善于用简洁明了的语言，把握住论文的重点，让听众对自己的论文有一个基本的了解。同时，同学们还要能够突出自己研究成果的创新性和研究意义，让人们记住自己的论文，并引起他们对论文的兴趣。

最后，在答辩中，同学们要能够保持自信和淡定。答辩是一个考验同学们心理素质过程，一些同学可能会因为紧张而导致思维混乱，甚至忘记自己的台词。因此，同学们在答辩前要做好充分的准备和演练，提前预案可能出现的问题，增加自己的信心。同时，在答辩过程中，同学们要保持冷静和淡定，不要因为评审老师的质疑或者自身的疏忽而慌张，这样不仅会影响到自己的发挥，还可能影响到整个答辩的氛围和效果。

综上所述，听完毕业论文预答辩后，我对于答辩的重要性的影响有了更加深刻的认识。通过观察同学们的展示，我从中学到了关于论文选择、表达能力、与评审老师的互动、总结归纳以及保持自信和淡定等方面的心得体会。希望上述所述的体会对同学们在即将到来的毕业论文答辩中有所帮助。让

我们共同努力，争取在毕业论文答辩中取得优异成绩，为自己的学术研究和未来的发展打下坚实的基础。

毕业论文市场营销专业写篇六

第一个为本文主要工作或内容，或二级学科

第二个为本文主要成果名称或若干成果类别名称

第三个为本文采用的科学研究方法名称，综述或评论性文章应为“综述”或“评论”

第四个为本文采用的研究对象的事或物质名称

避免使用分析、特性等普通词组

毕业论文市场营销专业写篇七

作为一名护理学生，毕业论文是我们完成学业的最后一关。在毕业论文的写作过程中，我的设计心得体会是必须与其他同学分享的。设计心得体会旨在帮助每个护理学生以更好的方式完成毕业论文，并取得更好的成绩。在这篇文章中，我将分享我在护理毕业论文设计中得到的经验和指导，希望对即将开始写毕业论文的同学有所帮助。

第二段：选择题目和主题

在写毕业论文之前，你需要选择一个主题和相关题目。这需要你对自己的专业知识有充分的了解和研究。确保你的题目和主题紧密关联，这将有助于你在更深入的研究中保持精神风貌。在此过程中，建议你选择关于护理实践或者研究的问题，因为这样你在撰写论文时会觉得更加充实，也有助于你成为一个更好的护士。

第三段：选择合适的研究方法

选择合适的研究方法是一项至关重要的工作，因为它将直接影响你的研究结果。你应该根据研究主题和自己的知识背景来选择一个合适的研究方法。如：问卷，访谈，观察和实验等。在决定使用哪种方法时，你需要考虑问题的复杂性和你所能承受的工作量。同时，一些有效地有效的数据收集工具和技巧，如：问卷分析和统计学方法等，也是你要掌握的必要技能。

第四段：制定合理的时间表和计划

在撰写毕业论文的过程中，时间管理是至关重要的。为了确保你按时完成论文，必须准确地制定时间表和计划，并严格地执行它们。了解每个步骤需要花费的时间，根据自己的生活和学习时间编排自己的计划。同时，学会掌握自己的时间，不要把其他琐事拖延到写论文期间，否则会降低你完成论文的效率。

第五段：撰写好的毕业论文

作为毕业论文的最后一元素，你需要撰写好的毕业论文。为了达到这个目标，你需要花费足够的时间来谨慎地撰写每一个部分，并确保每个部分都具备严格的逻辑性和清晰的表达。你需要仔细检查你的论文，包括语法、拼写、格式等，确保你的论文没有任何错误。你可以请你的导师或其他专家来审稿，毕竟专业者的意见是更加有价值的。最终，按照指定格式提交你的毕业论文，与往年的毕业论文相比，你会发现你自己已经做得很出色了。

结论

在完成护理毕业论文设计的过程中，你需要了解主题和题目的选择，选择适当的研究方法，制定合理时间表和计划，以

及撰写好的毕业论文。当你认真面对每一个步骤时，你的毕业论文将会成为你研究和学习的里程碑。毕竟一次好的毕业论文的撰写不仅可以帮你顺利完成学业，同时也可以为你未来的职业规划打下坚实的基础。

毕业论文市场营销专业写篇八

封面要求

上交的每份论文都一律采用学校统一印发的外封面（装订线一律在左面）。另附自制内封面一份（A4纸张电脑打印），内容为中外文论文标题、作者的姓名、学号、班级、指导教师的姓名与职称、论文完成时间。

开题陈诉要求心得体会

论文择要

（一）字数：中、外文择要一般各为300~500字。

（二）择要内容：要求概括地表述论文的研讨背景、目标、研讨要领、研讨重点、效果和主要结论。

（三）字体：中外文均是五号，中文使用宋体。

一级标题左对齐全部字体：宋体标题巨细：四号

注释巨细：小四号插图和表格：加编号以及说明（5号字）
毕业论文怎么写

注释包罗媒介、质料与要领、效果、讨论。主要包罗序论、本论文、结论三个主要部分。序论要对论题的宗旨、写作的动机和来由、研讨的要领以及论文的内容加以扼要说明，通常几百字即可。本论是全篇论文的核心，在篇幅上占得最多，

写时必需慎重对待，这一部分，作者要对所研讨的问题进行阐发、论证、阐发本身的观点和主张。

结论，要把这部分写得长篇大论，既要考虑与序论部分相照应，还要考虑与本论部分相接洽。结论应是本论部分阐述的一定效果。讨论部分可以睁开写，写前人的研讨情况与本身的研讨效果比力，提出本身的观点和主张，提出值得进一步研讨的偏向和偏向性意见。

结论：

主要包罗：结业设计中主要结论（设计工作、发明性的效果、验证结论等）；存在不足。

论文的装订论文的有关部门全部抄清完了，颠末查抄，再没有什么问题，把它装成册，再加上封面。封底可用一张白纸，然后装订成册。