# 市场营销就业方向

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-14

*第一篇：市场营销就业方向一：1、就业方向市场营销是主要属于理论性的学科，本人大学工商管理专业，比市场营销学得更广泛，理论性学科在学校学习的东西踏入社会后基本上没太大的实际作用。现在在深圳某电子商务公司从事销售中层管理职位。市场营销专业毕业...*

**第一篇：市场营销就业方向**

一：

1、就业方向

市场营销是主要属于理论性的学科，本人大学工商管理专业，比市场营销学得更广泛，理论性学科在学校学习的东西踏入社会后基本上没太大的实际作用。现在在深圳某电子商务公司从事销售中层管理职位。

市场营销专业毕业后的主要择业方向是销售类的和市场类的工作。

销售类前期可能会辛苦一点从一个普通的业务员开始，慢慢积累经验建立自己的客户群，业绩突出的话可以提升到主管或销售经理，然后再向总监或者分公司负责人去发展。市场类一般开始也会要求先熟悉业务，前期会有一段时间的销售过程，然后再转作市场，市场类主要以市场策划为主，负责公司市场调研、分析、针对市场制定适合的销售策略及公司发展规划。这类工作在销售中也会有涉及。

销售跟市场工作的区别，销售工作前期比市场工作会辛苦困难些，但是成长起来后后期的发展和“钱”途要更大；市场工作相对销售工作的区别在于要比较稳定些，底薪会比较高一些，但是一般没有提成，只有奖金。一个成熟的销售人员跟市场人员比较起来，销售人员的收入和成长会更大。

2、选择企业：

营销人才需求很大,比较好找工作,对学历要求不很高.但是刚踏入社会选择私企的销售工作会比较好找些，毕竟国企和外企对销售人员的聘用要求会很高，也会比较严格些，竞争也更激烈。一般国企外企虽然待遇和福利会好些，但是招人都只会招有经验的销售人员，目前你的情况比较难进。

3、行业的选择及积累人脉

你说的应该是客户资源的积累，客户资源积累才跟行业相关，积累人脉则不同。至于哪个行业人脉积累比较重不应该作为你选择行业的标准，你应该以你感兴趣的，或者你以后创业打算从事的行业来作为选择目前就业选择行业的标准，因为没有哪个行业积累人脉容易些，而且人脉的积累与积累客户资源是不同的概念，人脉的积累是看你的交际能力，积累人脉不是考你做业务来积累，是建立自己的人际关系。

4、“我想选好一个行业就一直干。

三十岁左右的时候积累了经验和人脉，再找准商机跟朋友合伙创业。”

你的这个想法我很赞同，营销要干好最重要的一点是心态要好，要能坚持，毕竟销售就是一个坚持的过程。为什么做销售的人这么多，但是成功的这么少，很大程度上就是失败的人不能坚持。做销售能否成功的最关键因素是心态。一个人能否成功，最关键的不是能力如何，而是心态够不够好。一个人能力再强，但是心态不好，三天打渔二天晒网，这个公司做几天，坚持不了，又换另一个公司呆几个月，这样下去永远只是在原地踏步，不会成功；但是一个人的能力只要不是特别的差，如果心态够好，只要能坚持下去，至少也会成为行业里的专家，虽然我不能肯定的说他能做得非常成功，至少不会太差。我部门招人的时候我首要观察的就是应聘人员的心态，此外才是能力，如果心态好，能力只要不是太差我一般都会聘用，如果心态不好，能力再强我可能都不会选择，因为心态不好是会传染的，传递消极因素直接影响的就是整个部门的工作激情和积极性。这也是绝大多数企业招聘业务人员的方式。

选择职位主要还是得根据你自己的职业发展定位来确定，如果你抱负比较大想创业做自己的事业去做销售会比较合适，销售做得好的话前途要大一些，毕竟销售时最锻炼人的行业，销售行业常说的有句话：销售中没有不可能的，只有不敢想不敢做的。中国有80%

以上的企业老板是做业务出身的，不过前期比市场型工作要辛苦、困难些，因为做销售都是靠提成吃饭，底薪普遍比较低，前期没成长起来之前业绩一般不会很高，因而工资相应的会比较低，但是只要坚持成长起来之后月薪上万或者几十万都有可能。

本人跟你的计划差不多，06年毕业现在从事电子商务销售管理5年（大学有1年兼职经验和1年全职经验），现在创业的条件基本具备:销售管理能力、人脉、资金等，正在规划打算来创业做自己的公司。我在你这个时候跟你想法比较相似，经历过你这个阶段，所以感触也比较深。

二

：市场营销同推销相比具有重大的差别。推销注重卖方需要；市场营销则注重买方需要。推销以卖主需要为出发点，考虑如何把产品变成现金；而市场营销则考虑如何通过制造、传送产品以及与最终消费产品有关的所有事物，来满足顾客的需要。可见，市场营销的四个支柱是：市场中心，顾客导向，协调的市场营销和利润。推销观念的四个支柱是：工厂，产品导向，推销、赢利。

现许多企业仍然以产品推销为导向，经营观念仍处于以推销为主。毕业生可以从事市场调研、营销策划、广告策划、市场开发、营销管理、推销服务，是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才。在每一次的人才交流会上，市场营销人员都是最受欢迎、最供不应求的人员，进入企业后，一般从做销售（推销产品）开始，逐步走上管理岗位，从事策划、管理等工作。总之是就业前景最广阔职业之一。

三：

老师讲的都是理论知识。我是营销老师，但我有三年的营销经验，业务员 经理区域代表，终端销售，社区商场超市我经历很多。至于你的前途不用担忧，没用一点用都没有，保持乐观。

理论与实践差距太大，只有实践才能懂得理论。比如你是药品销售员，怎样才能让药店的销售员麦你的药。销售员卖得越多。你的提成才越多，领导才会欣赏你的能力。同样的品牌要很多。所以你要根营业员保持好的关系，如送钥匙链 纸巾 买个泡泡糖，营业员一般都是小姑娘，关系好了。他才会给顾客推荐你的药品，顾客一般都会相信营业员的推荐。不如你感冒了，到药店买药，营业员会推荐那种品牌，想一想，不说了，刚工作 待遇很低1200元左右。内向的人一般不适合，因为你要和各种人交谈，玩脑子。把顾客说服了，他才会购买你的产品。但也不用怕。职业可以选择 工厂的销售部策划部教师业务员广告公司策划公司 改天有时间跟你好好聊 希望对你有帮助

追问

高手啊！

越看我越心里没谱了，上课感觉老师讲得狠空虚，没多大用处，再加上我们学校不咋地，对前途没点信心了，迷茫啊!

能加你qq吗？

回答

我没qq，理论还是要好好学，在促销那一章节，关于谈判的技巧和业务员的素质。在迷茫，那你还得面对现实，没人能帮你，只 有你 自己。我相信你，你和我当年一样。没事了，在批发市场批发一些小玩意，摆个地摊，练练胆量，练练口才，成本一百元足够，没人笑你，我会欣赏你。我的学生摆摊的很多。这种学生以后会有出息。她们不靠父母。靠自己。有经济头脑。这样你还可以了解消费者的消费心理，能卖出去一个，说明你说服了顾客。对你的肯定。你的话说道消费者心理去了。相信自己，有进步了找我。

**第二篇：市场营销的就业方向**

市场营销的就业方向

有几个方向可选(除企业之外，都可称之为第三方公司)：

【广告公司】

广告公司就是做广告策划，主要是传播方面的，要对品牌和传播要有不错的理解，有创意能力。

但广告公司也分偏创意(设计、影视)、偏全案策划的等，你是市场营销专业的，去偏创意类的转型较大，建议去综合类的广告公司，如4A，或本土最大的广东省广、北京最大的维传凯普等，也可以选择业内的广告名人，如黑马大叔、叶茂中、路长全等开创的公司。

【营销公司】

这类公司偏重销售和渠道管理，多以“帮助企业建立一个区域的销售渠道并打开市场，或推动一个区域市场销量增长”为主要运营内容，如专做白酒的营销公司胜初、房地产销售代理公司等

【顾问咨询】

这类分的比较多，有做企业文化咨询的，有做品牌战略咨询的，有做管理咨询的，有做人力咨询的。比较符合市场营销方向的，是品牌战略咨询，这类以“科特勒”“特劳特中国”“里斯中国”“采纳”(采纳其实比较全，营销也做，只是习惯把它归为这类)为代表

【企业市场部】

这个没什么好说的，关键是去什么企业。职位一般是“市场专员/市场经理——策划专员/策划经理——品牌专员/品牌经理——渠道专员/渠道经理”，从名字上就可以看出职能区别。

【公关公司】

公关公司也分几类，有全案公关公司、活动执行类、新闻发稿公司、会议营销类等，建议去全案公关公司，这类公司一般都囊括了后面几类公司的职能，关键是先为客户做“策划”，再做执行，而其他的公司都是只能做执行，即便是有策划也是执行的细节策划，没太大发展前途。国内比较好的有 蓝色光标、万博伟业等(可以百度下十大公关公司)

【市场研究机构】

如果你想做市场分析和研究，去这类公司也不错，比如新生代、零点、CTR等，不过可能会枯燥一些。这个还是看个人兴趣。

【收入情况】

做哪一类都是有前途的，只要做到中上游，收入是比较轻松的，关键是个人兴趣不同。

个人认为：顾问咨询类的会更有前途，而且做的是偏前端战略类的，只要发展不错，收入那是很丰厚的。现在的广告公司薪水都不高了，而且挣的都是玩命加班的卖命钱。公关公司比广告公司略好一些。企业市场部，除非你进入IT/网络类的公司，或者是宝洁之类的国际知名企业，一般都会发展比较慢。

综合来看，第三方公司能帮助个人能力快速提升(区别只是提升的方向)，而企业则比较稳定。

市场营销专业就业方向

市场营销毕业生可以从事市场调研、营销策划、广告策划、市场开发、营销管理、推销服务和教学科

研等工作.市场营销专业人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才.根据我国有关资料统计,从20世纪80年代中期至今,我国企业界自办或协办的人才交流会约两千多场次,而每一次的人才交流会上,市场营销人员都是最受欢迎、最供不应求的人才, 随着市场竞争的日趋激烈,这种势头在未来将越来越猛烈.相近专业,市场营销专业就业岗位如下:

1、企业的销售部门的业务员或主管岗位;

2、零售企业或批发企业的促销员、推销员等岗位;

3、企业营销部门的市场调查、信息统计、售后服务等岗位

4、企业的营销策划、市场预测人员;

5、各类咨询公司的相关岗位.市场营销专员具备的知识和能力

1.掌握管理学、经济学和现代市场营销学的基本理论、基本知识;

2.掌握市场营销的定性、定量分析方法;

3.具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决营销实际问题的基本能力;

4.熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规及了解国际市场营销的惯例和规则;

5.了解本学科的理论前沿及发展动态;

6.掌握文献检索、资料查询的基本方法,具有一定的科学研究和实际工作能力.市场营销专业主干学科经济学、工商管理

市场营销专业主要课程

管理学、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统、统计学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、国际市场营销、市场调查、基础会计、金融概论、企业销售策划、商业银行实务、人力资源管理学、市场调查与预测、分销渠道管理、银行营销、现代推销技术、营销创新、广告理论与实务、财政与税收.

**第三篇：市场营销管理的就业方向**

市场营销管理的就业方向

2024年市场营销专业是人们关注的热点专业之一，2024年市场营销专业怎样呢，下面给大家说下2024年市场营销专业。希望对即将出国留学的同学有所帮助。

市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前景很广阔，历年平均就业率达97%左右。市场营销专业近几年我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在21世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了20世纪90年代的“艰苦创业”之后，也将成为21世纪的热门职业。所以，对市场营销专业人才的整体需求会增大。

但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是市场营销的人就适合做市场营销，专业知识反而变得不是很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动获得更多的回报，形成了营销专业学生的强劲的对手，给毕业生造成了一定的压力。

市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军，从有关统计数据推测，销售类仍是2024年需求量最大的职位。营销类专业由于所有高校基本上都设置了这个专业，导致连年供给不断增加，就是低层营销人员的薪资水平被拉低。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生在2024年的总体就业形势不错。

但随着国内市场的一步规范化，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

由于营销科学是近20年才从国外引入的“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。企业的市场营销人员大部分都是从其他专业或行业发展过来的，很多高级市场营销管理人员也没有接受过系统的营销知识培训和学习，做市场完全靠的是他们的经验和对行业发展前景的感觉，市场运作的科学性、系统性不强。这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。中组部《关于加强和改进企业经营管理人员教育培训工作的意见》提出： “我国新经济形势下缺少既懂管理、又懂技术，既熟悉国内市场、又熟悉国际市场的复合型高级管理人才”。人事部公布的2024年一季度全国人才市场供求最新排名及统计信息显示，市场营销排在所有招聘专业的第一位，求职专业的第二位，出现了供需两旺的良好态势。市场营销总监、市场营销经理等高级营销管理人员已被纳入国家紧缺人才管理系统。

——北大资源研修学院

**第四篇：市场营销管理专业的就业方向**

市场营销管理专业的就业方向

2024年市场营销专业是人们关注的热点专业之一，2024年市场营销专业怎样呢，下面给大家说下2024年市场营销专业。希望对即将出国留学的同学有所帮助。

市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前景很广阔，历年平均就业率达97%左右。市场营销专业近几年我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在21世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了20世纪90年代的“艰苦创业”之后，也将成为21人才的整体需求会增大。

但是，因为市场营销的特殊性，市场营销，专业知识反而变得不是很重要，销售类仍是2024年需求量最大的职位。导致连年供给不断增加，但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生在2024

民营企业还是外资企业都站在同一起

20“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。很多高级市场做市场完全靠的是他们的经验和对这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。中组部《关于加强和改进企业经营管理人员教育培训工作的意见》提出： “我国新经济形势下缺少既懂管理、又懂技术，既熟悉国内市场、又熟悉国际市场的复合型高级管理人才”。人事部公布的2024年一季度全国人才市场供求最新排名及统计信息显示，市场营销排在所有招聘专业的第一位，求职专业的第二位，出现了供需两旺的良好态势。市场营销总监、市场营销经理等高级营销管理人员已被纳入国家紧缺人才管理系统。

——2024北大资源研修学院！

**第五篇：分析热门专业市场营销就业方向**

市场营销专业人才是目前引领人才市场需求的主力军，供需两旺，需求持续名列第一。市场营销行业就业门槛低。

我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，就连国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。

只要有产品和服务在出售，就会有销售的职位在招聘。对于以技术为背景的行业里面，销售的需求仍然会持续走高。即使在非技术领域，销售职位也一直是市场需求最旺盛的职位类别之一。

优秀的销售人员需要的素质包括：积极的进取心、坚持不懈的态度、与其他人良好沟通的技巧、给人信任度以及在商谈中营造舒适氛围的能力。

普通本科市场营销专业培养的毕业生，具备比较扎实的马克思主义经济学理论基础，熟悉现代西方经济学理论，比较熟练地掌握现代经济分析方法，知识面较宽，具有向经济学相关领域扩展渗透的能力，能在综合经济管理部门、政策研究部门，金融机构和企业从事经济分析、预测、规划和经济管理工作的高级专门人才。在市场经济中有着广泛的就业路径。市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军，销售类仍是今年需求量最大的职位。营销类专业由于所有高校基本上都设置了这个专业，导致连年供给不断增加。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生总体就业形势还是非常乐观的。

——北大资源研修学院

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！