# 2024年国际市场营销专业就业前景(9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-07-02

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧国际市场营销专业就业前景篇一市场营销类职位是人才市场需求榜上不落...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**国际市场营销专业就业前景篇一**

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，销售类人才未来几年需求量仍然热度不减。

市场营销是主要属于理论性的学科，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。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。

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。

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，积累人脉不是靠你做业务来积累，是建立自己的人际关系。

就业去向

就业简介

市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。

相近专业工商管理、基础会计、财务管理、管理学基础，市场营销学、市场调查与预测、市场营销策划、商务谈判、人力资源管理、经济学基础、商品学、统计学、电子商务、物流管理、国际商务、客户关系管理等。

就业岗位

营销业务管理员、营销方案策划员、企业市场调查分析员、企业销售代表、客户服务管理员等。

发展前景

市场营销学是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来“做生意”，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养的高素质营销人才数量一直跟不上，所以拥有实际营销能力的毕业生供不应求。但自身实际营销能力较差的毕业生在职场生存较为困难。

市场营销(marketing)又称为市场学、市场行销或行销学。简称 “营销”，台湾常称作“行销”；是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，已获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。它包含两种含义。一种是动词理解，指企业的具体活动或行为，这是称之为市场营销或市场的经营；另一种是名词理解，指研究企业的市场营销的活动或行为的科学，称之为市场营销学、营销学或市场营销学等。美国市场营销协会的定义是：营销是创造、沟通与传送价值给顾客，及营销顾客关系以便让组织与其利益关系人收益的一种组织功能与程序。市场营销是个人和集体通过创造产品和价值，并同别人进行交换，以获得其所需之物的一种社会和管理过程。

**国际市场营销专业就业前景篇二**

市场营销这个专业。刚开始的时候也会学习一些通识教育，一般都是会包括高等数学啊。为此人家这都是要学，然后同时呢，也要学习相关的一些财务知识，比如说财务管理层，同时还有一些会计学初级会计学，这些课程都是要学习的。还有一些其他的学科我就不赘述了。那专业课有消费者行为是非常重要课程。还有这是网络营销，这个专业课也是非常的重要。还有就是服务营销政策也是比较重要的一门专业课之一。

当然，除了这个之外，还有一个叫做整合营销，沟通整合，其实他就是广告学。其实市场营销这个专业是一门非常综合性的学科，因为它就是要贯穿法律，政治，经济，金融，还有的就是管理，然后这几个方面的技能都是要相互贯通的。学习这个专业呢，其实就是能够让你熟悉。更多的时候就是现在国内的一些相关的法律法规，然后就是培养你一定的市场调查能力。目前短缺职业的排行榜居首位的就是营销员，很多企业都是迫切的需求。他们就是对市场营销，这方面是非常看重的。

这个职位跟销售是完完全全不同的两个概念。如果说一个产品的诞生，从他的研发制作之后，再到策划再投入市场。这个这个阶段刚才来说的话，那么销售就是最后的那个销售人员跟消费者对接，一个售卖产品的一个环节就是直接面对消费者的环节，而市场营销是不一样的。市场营销学的是经济管理类，这个专业当中比较实用的一门学科。在现代市场经济逐步完善的今天，如果是一个独立的企业或者公司，如果没有专业的市场营销人才的话，那么他是很难在这个市场上生存下去。市场营销人员是现在各个企业，特别是大型企业不可或缺的人才，但是因为培养数量一直都跟不上，所以到现在是毕业生供不应求，讲述那就聊一聊大家最感兴趣的就业方向吧。市场营销的本科毕业生的毕业之后是可以从事包括一些市场调研，营销策划，市场开发，广告策划，推销服务这些方面工作，大家千万不要被市场营销。这个专业就是学这个专业的学生。

将来毕业之后呢，还是想推销网销售这个岗位其实但也是不一定的。现在很多企业对于市场营销这个岗位都需要这方面人才的，尤其是现在的互联网经济时代，就是学习了网络营销之后，才知道现在就是大数据时代，上门营销，其实更是基于大数据来进行运营了。

就像大家熟知的精准营销这个概念，比如说我最近很想买辆车，然后你会在百度上面搜索啊。搜索关于梦幻这个型号的信息，那么这些搜索方面的信息是共享的，还是各个平台共享。如果你在这个搜索引擎上搜索了下，那么平台按你的需求帮你再打开另一个软件，它就会给你精准的推送你感兴趣的车型。这方面有着你在百度搜索什么型号？我说让我们再打开短视频的话，那么这款车会是这个类型的同款型号、特性、技术参数总会排在前面，从而达到精准营销的目的。当然，精准营销知识市场营销车打出那种非常小的一个知识点，然后市场营销的其他方面的知识，我也不过多的赘述了，因为他真的是学科就是太强了。

总之，市场营销专业的学习内容广泛，市场需求量大，就业前景广。在当今的时候，只要知识随着时代的进步不停更新，未来的前景是非常好的。

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、运筹学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、消费心理学、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、服务营销、客户关系管理、定价管理、现代推销技术、营销创新、广告理论与实务、财政与税收、公共关系学、广告沟通、促销管理以及商务礼仪和商务谈判等。

市场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。市场营销人员是大型企业不可缺少的人才，多数小企业容易混淆销售与营销的概念。

相近专业工商管理、基础会计、财务管理、管理学基础，市场营销学、市场调查与预测、市场营销策划、商务谈判、人力资源管理、经济学基础、商品学、统计学、电子商务、物流管理、国际商务、客户关系管理等。

就业岗位

市场类：市场调研员，商业数据分析员，广告设计人员（包含平面设计及视频广告剪辑制作人员），商业建模预测人员（包含商业选址人员，企业拓展投资项目可行性分析与预测），商业大数据研究员，用户画像制作员；

经营类：会计（需取得相应资格证书），法务（需取得相应资格证书），企业顾问（企业在经营中遇到的问题可以询问市场营销人员怎么解决，例如员工流动性的问题），人力资源专员，客户关系管理专员，商务拓展专员等。

其他类：公共关系专员（包含舆情监测与应对专员），网站论坛运营专员，活动运营专员，转行等。

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，\_\_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。

人人都说市场营销专业学了也没用，但为何毕业生却混得非常好？

这个专业就是市场营销专业，这个专业说白了就是做销售的，很多人都觉得做销售只需要会说就可以了，还上什么大学。那些小学毕业的照样都是月薪上万块的，学了也等于白学。而且那些大学生跟小学毕业的人一起干销售，也没发现强在哪里。

虽然很多人都觉得市场营销这个专业学了也没用，不过不得不承认，这个专业的大学生都混得非常好的。很多人刚出来就月薪上万了，那连那些进了事业单位的人看到干销售工资那么高，都想跑出来了，都是因为这个专业的人害的。

所以要说市场营销这个专业没用也是没有道理的，可能卖衣服这类销售工作门槛很低，用不了太多的专业知识。但是接触一些高端客户，像卖家具卖化妆品，有一些专业的营销知识是很有用的，可以掌握着顾客的心理，通过各种各样的手段达到成交的目的。

现在很多大品牌的店招导购都需要大学毕业了，越来越多的销售已经不再是低学历就可以干了，除非本身有很强的销售经验，不然对于公司来说，他们更愿意招大学生，这样学习的能力更强一些，更加好用一些。

所以说大家也别小看市场营销专业了，这个专业的毕业生都是能力很强的。其它专业的学霸出来由于专业的限制，从事的工作干三五年也不一定月薪上万。比如那些会计专业或者幼师专业，这些专业好像学了很有用，不过想月薪上万不知道在等多少年。

而市场营销专业的毕业生却能够在毕业当年就有很多人月薪上万块了，还是做业务好赚钱，上不封顶，只要有能力那收入不可想象的。

北京

北京大学、中国人民大学、北京工业大学、北京理工大学、北京工商大学、北京服装学院、北京邮电大学、北京印刷学院、北京建筑大学、北京石油化工学院、中国农业大学、北京农学院、北京林业大学、北京第二外国语学院、中国传媒大学、中央财经大学、对外经济贸易大学、北京物资学院、首都经济贸易大学、中央民族大学、中华女子学院、北京信息科技大学、中国矿业大学（北京）、中国石油大学（北京）、北京联合大学、北京吉利学院、北京工商大学嘉华学院、北京邮电大学世纪学院、北京工业大学耿丹学院

河南

郑州大学、河南大学、河南农业大学、中原工学院、南阳职业学院

天津

南开大学、天津理工大学、天津农学院、天津中医药大学、天津师范大学、天津外国语大学、天津商业大学、天津财经大学、天津体育学院、河北工业大学、天津城建大学、天津天狮学院、河北工业大学城市学院、天津商业大学宝德学院、天津医科大学临床医学院、南开大学滨海学院、天津财经大学珠江学院

河北

河北大学、河北地质大学、河北科技大学、河北农业大学、河北北方学院、河北师范大学、廊坊师范学院、石家庄学院、邢台学院、沧州师范学院、石家庄铁道大学、河北科技师范学院、唐山学院、华北科技学院、河北金融学院、北华航天工业学院、河北经贸大学、河北大学工商学院、河北科技大学理工学院、河北经贸大学经济管理学院、石家庄铁道大学四方学院、河北地质大学华信学院、河北农业大学现代科技学院、中国地质大学长城学院、燕京理工学院、北京中医药大学东方学院、张家口学院

山西

山西财经大学、山西农业大学、中北大学、太原理工大学、太原科技大学、太原工业学院、忻州师范学院、山西中医学院、山西工商学院、山西大学商务学院、太原理工大学现代科技学院、山西农业大学信息学院、中北大学信息商务学院、太原科技大学华科学院

内蒙古

内蒙古大学、内蒙古科技大学、内蒙古工业大学、内蒙古医科大学、内蒙古民族大学、内蒙古财经大学、呼伦贝尔学院

浙江

浙江财经大学浙江工商大学

重庆

西南政法大学、重庆工商大学

江西

江西财经大学

山东

山东英才学院

**国际市场营销专业就业前景篇三**

市场营销学是一门科学性和艺术性兼备的应用型学科，是建立在经济科学、行为科学、现代管理理论基础之上的综合性应用科学，研究以满足消费者需求为中心的企业市场营销活动及其规律性，具有全程性、综合性、实践性的特点，是管理类各专业的必修课，同时还是人文、哲学、社会科学等专业的重要课程。市场营销学于 20 世纪 30 年代产生于美国。 20 世纪 50 年代以后才形成现代意义上的市场营销学。我国于 1978 年以后真正引入该课程，三十年来，随着社会经济及市场经济的发展，市场营销学的教学内容发生了根本性的变化，其应用应用领域也从赢利组织扩展到非赢利组织，从国内扩展到国外。今天，作为一门专业基础课，我国几乎所有的大学都开设了“市场营销学”课程，其影响和受益面十分广泛。

业务培养目标：两本专业培养具备管理、经济、法律、市场营销等方面的知识和能力，能在企事业单位以及政府部门从事市场营销与管理以及教学、科研方面工作的工商管理学科人才。

业务培养要求：主要学习市场营销以及工商管理方面的基本理论和知识，收到营销方法与技巧方面的基本训练，具有分析和解决营销问题的基本能力。

市场营销专业就业方向

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。

市场营销专业就业前景

随着我国经济的高速发展，人才的竞争越来越激烈，很多专业的毕业生就业压力也越来越大。与之相反，市场营销专业的需求缺口却越来越大。市场营销的就业前景非常可观。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。

市场营销专业是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来\"做生意\"，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养数量一直跟不上，所以毕业生供不应求。

市场营销与个人职业规划在经济市场化的今天，各行各业运行的终极目标都是把自己的\"商品\"投放市场，被市场接纳、吸收，从而取得市场效益。这就要求每个人在工作时都必须有一种产品的营销意识，尤其是企事业单位的管理人，更是必须具备强烈的产品营销意识。世界上很多著名企业的创始人和高级管理层就是从市场营销起家。所以优秀的市场营销专业人才更容易进入各行各业的高级管理层，市场营销是每一个有志之士规划自己辉煌职业生涯的必修课程。

**国际市场营销专业就业前景篇四**

随着我国经济的高速发展，人才的竞争越来越激烈，很多专业的毕业生就业压力也越来越大。与之相反，市场营销专业的需求缺口却越来越大。市场营销的就业前景非常可观。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。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。但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学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。

培养目标

市场营销专业培养适应社会主义市场经济需要的德、智、体全面发展，懂得市场经济，基础扎实，知识面广，既懂得市场营销实务和管理，又熟悉国家经贸政策和法令，能熟练运用计算机，懂得进出口业务，通晓外贸知识，掌握企业管理知识和市场营销技术，实践能力较强的应用型人才。

业务培养要求

市场营销专业学生主要学习市场营销及工商管理方面的基本理论和基本知识，受到营销方法与技巧方面的基本训练，具有分析和解决营销问题的基本能力。

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。

市场营销专业就业前景

市场营销专业是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来\"做生意\"，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养数量一直跟不上，所以毕业生供不应求。

市场营销与个人职业规划在经济市场化的今天，各行各业运行的终极目标都是把自己的\"商品\"投放市场，被市场接纳、吸收，从而取得市场效益。这就要求每个人在工作时都必须有一种产品的营销意识，尤其是企事业单位的管理人，更是必须具备强烈的产品营销意识。世界上很多著名企业的创始人和高级管理层就是从市场营销起家。所以优秀的市场营销专业人才更容易进入各行各业的高级管理层，市场营销是每一个有志之士规划自己辉煌职业生涯的必修课程。

**国际市场营销专业就业前景篇五**

美国留学市场营销专业就业前景分析

出国小编为大家带来美国留学市场营销专业就业前景分析，希望对出国留学的同学有所帮助。想了解更多留学精彩内容，出国为你详细解答。 美国留学市场营销专业就业前景分析：

1、目前对市场营销专业就业前景的误区

目前在中国的市场上，点开各大招聘页面看，市场营销专业营销人才的招聘占据了90%还多，并且招录的条件都不是很高，甚至可以说是没有学历的要求，只要能够吃苦耐劳，只要能够抵住高压的工作绩效，只要能够坚持就可以成为营销的一员一样。因此很多学生产生了这样的一个误区，说是出国留学出国读书学习营销学不到什么，但是这样条件的人员不是真正的市场营销专业营销人员，只能够被成为卖东西者。在我们的周围我们可以比较下美国公司的营销手段，看看肯德基、麦当劳以及可口可乐在中国市场上的发展以及目前的占有率，就可以知道我们所谓的营销和美国差距有多大，当然国内也有少量的公司的营销手段以及理念比较好，但是没有成为主流。

2、市场营销专业人才发展的方向

市场营销市场的未来发展方向一定是偏向于那些掌握先进跨国思维理念的人才，由于我国国际化的趋势的深入，越来越多的外资企业、合资以及全资控股等类型的公司将在中国迅速发展，能够拥有熟练的英语沟通交际能力，具有中西方文化思想以及海外经验的人必将成为营销行业的中流砥柱。因为出国留学到国外学习的是一种理念，锻炼的是一种能力，掌握了这种能力以后回国就业面也将比较宽松。根据内外市场发展的情况来看，奢侈品营销人员、时尚品牌营销人员、房产营销人员、汽车营销人员以及保险营销人员发展比较强劲，但是这几个行业的人才在国内的发展正是处在一个转型的时代，人们对这几个行业的观念也逐渐扭转，这几个行业的从业者从以前的单纯的销售人员逐渐发展成为一些营销咨询师，对客户的一些需求进行综合评估和分析，并且为客户提供高端的购买咨询服务。

3、市场营销专业的发展潜力

有关营销专业人才的薪资毫无疑问会高于其他行业，营销行业的薪资的终极体现是多劳多得，也就是说和自己的付出是成正比的。在美国，每年的职业排名前五的都会有销售，而且市场营销售人才每年都是紧缺人才。可以说，销售人员对社会进步的贡献是巨大的，目前中国的市场经济刚刚起步，各种企业各种行业对销售都日益重视，因为竞争会更激烈，新的商业模式也促使销售工作更加重要，直销，分销，网络，广告。.。.。.可以说，营销无处不在，市场营销专业就业前景很好，因此学习营销专业可以毫不夸张的说不会出现没有工作的情况。

以上是我对市场营销专业的一些基本的介绍，希望通过我的介绍给将要申请美国市场营销专业硕士的同学们以帮助，攻读市场营销专业并不像很多人认为的那样没有什么技术含量，相反随着国际市场的不断融合，高端的市场营销人才必将成为众多企业抢手的热饽饽。另外如果能够将市场营销学的知识与当今社会一些热门行业相结合，必将摈弃传统上对市场营销专业人才认识的误区，成为适合市场的紧缺人才。

**国际市场营销专业就业前景篇六**

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。但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学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。

市场营销学是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来“做生意”，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养的高素质营销人才数量一直跟不上，所以拥有实际营销能力的毕业生供不应求。但自身实际营销能力较差的毕业生在职场生存较为困难。

市场营销市场的未来发展方向一定是偏向于那些掌握先进跨国思维理念的人才，由于我国国际化的趋势的深入，越来越多的外资企业、合资以及全资控股等类型的公司将在中国迅速发展，能够拥有熟练的英语沟通交际能力，具有中西方文化思想以及海外经验的人必将成为营销行业的中流砥柱。因为出国留学到国外学习的是一种理念，锻炼的是一种能力，掌握了这种能力以后回国就业面也将比较宽松。根据内外市场发展的情况来看，奢侈品营销人员、时尚品牌营销人员、房产营销人员、汽车营销人员以及保险营销人员发展比较强劲，但是这几个行业的人才在国内的发展正是处在一个转型的时代，人们对这几个行业的观念也逐渐扭转，这几个行业的从业者从以前的单纯的销售人员逐渐发展成为一些营销咨询师，对客户的一些需求进行综合评估和分析，并且为客户提供高端的购买咨询服务。

营销专业人才的薪资毫无疑问会高于其他行业，营销行业的薪资的终极体现是“多劳多得”， 也就是说和自己的付出是成正比的。 在美国，每年的职业排名前五的都会有销售，而且市场营销售人才每年都是紧缺人才。可以说，销售人员对社会进步的贡献是巨大的，目前中国的市场经济刚刚起步，各种企业各种行业对销售都日益重视，因为竞争会更激烈，新的商业模式也促使销售工作更加重要，直销，分销，网络，广告。.。.。.可以说，营销无处不在，市场营销专业就业前景很好，因此学习营销专业可以毫不夸张的说不会出现没有工作的情况。

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。

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、房地产销售代理公司等

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。

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

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。

**国际市场营销专业就业前景篇七**

随着我国经济的高速发展，人才的竞争越来越激烈，很多专业的毕业生就业压力也越来越大。与之相反，市场营销专业的需求缺口却越来越大。市场营销的就业前景非常可观。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。

市场营销专业是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来\"做生意\"，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养数量一直跟不上，所以毕业生供不应求。

市场营销与个人职业规划在经济市场化的今天，各行各业运行的终极目标都是把自己的\"商品\"投放市场，被市场接纳、吸收，从而取得市场效益。这就要求每个人在工作时都必须有一种产品的营销意识，尤其是企事业单位的管理人，更是必须具备强烈的产品营销意识。世界上很多著名企业的创始人和高级管理层就是从市场营销起家。所以优秀的市场营销专业人才更容易进入各行各业的高级管理层，市场营销是每一个有志之士规划自己辉煌职业生涯的必修课程。

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

**国际市场营销专业就业前景篇八**

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，不是学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20xx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，反映在才市上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20xx年的总体就业形势不 错。

但随着国内市场的一步步规范化，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20xx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。

与企业对营销、物流专业的人才需求包括三个层次：1、战略型人才，2、管理型人才，3、技术性、技能型人才。

就市场营销专业而言，1、战略型营销人才包括营销项目策划与规划人才，营销教学科研与培训人才。他们从事企业营销战略、发展方向的研究，具 备敏锐的市场预测能力，能够深入分析市场营销宏观环境与微观环境，熟知企业、行业的营销活动全局以及各个流程、环节。

2、管理型营销人才则是指掌握企业或 行业的经营活动规律，能够胜任企业的经营管理各个方面的工作。具备良好的协调能力，既积累了一定的营销技能，同时具备与营销有关的其他方面的知识、经验、 素质。

3、应用型营销人才是在企业中从事具体营销工作，主要包括：市场调查、促销、推销。

社会与企业的发展对人才的需求是多层次的，而从高职教育的定位与特点来看，我们技能型、应用型人才正是我院、市场营销专业的培养定位的基本 方向，为了学生的可持续性发展以及满足个性化需求，适当开设某些符合中级能力要求的课程。

通过调研，我们了解到市场营销专业的岗位群覆盖企、事业单位及政府相关部门，具有非常广泛的就业领域。

对市场营销专业的岗位群做出如下描述：

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。

其实只要学生的自身定位合适，营销专业的就业形势与前景都是较好的，尤其在江浙地区，几乎各个行业，各个企业都需要这两个专业的毕业生。然 而，良好的专业技能只是一个就业时的基本平台、通行证，能使毕业生有更大发展空间，同时吸引企业愿意、支持与我校进行校企合作、工学结合的理由，主要在于 学生是否具备优秀的职业素质。如：职业忠诚度、敬业精神、团队精神、自我学习能力、创新能力等。个别学生还可以自己创业。

市场营销专业学生培养的主导方向是促销员、推销员，主要与营销专业的职业资格证书挂钩，目的是通过教学，使学生达到取得中级、高级推销员（营销师）的考证 能力要求，适当开设开拓知识或深化技能的课程。

主干课程有：市场营销、消费者行为学、商务礼仪与谈判、统计与市场调研、销售业务管理

其他课程有：商品学与商品流通、会计学、国际贸易、电子商务、合同法

实训有：市场调查实训、商务礼仪与谈判实训、销售实训

由于市场营销专业都与社会、商业企业联系紧密，理论与实践联系也十分紧密，所以一方面教学要贴切企业、社会实践，确保学生的能力符合社会的需要提高社会效 益、经济效益，另一方面，学生通过实训、顶岗实习、、工学结合，形成良好的实践能力，为今后就业打下坚实基础。

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20xx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，出现了理人员已被纳入国家紧缺人才管理系统。

随着中国与世界经济的接轨，市场营销人才就业前景全线飘红，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稳居人才需求榜三 甲之列。市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均有需要，就业前景十分广阔，历年平均就业率达97%左右。

市场营销专业近几年就业率分别是：20xx年 97% 20xx年 96.504年97.805年97.5%。

市场营销20xx年高校招生情况理想，毕业生近年的就业形势也不错。市场营销和计算机、文秘等十大职业成为今年就业最新热门专业职位。据悉，三季度全国部 分人才市场供求基本情况是热点专业相对集中，人才竞争日趋激烈。从三季度的统计情况看，市场营销、计算机、建筑、工程管理等专业均列为各地招聘职位数量的 前十位，特别是在上海、深圳和成都，这四个专业需求数超过了该地区招聘总数的一半以上，反映了这些专业成为市场上的热点专业，各地对这些专业人才的竞争也 十分激烈。上海、北京、深圳3个城市招聘排前列的专业多集中在市场营销、计算机网络、机械、企业管理、外语等专业。

市场营销以研究综合性市场营销活动及其规律为目标，它通过发现顾客的需求，并将其转化为对产品与服务的要求，再通过有效的促销、分销渠道和价格策略来最大 限度地满足顾客需求。市场营销作为由企业、顾客、相关的环境因素组成的系统，体现了企业和顾客在一定环境条件下的相互协调关系。由于企业的市场营销所面临 的环境是复杂多变的，因而市场营销决策系统是一种半结构化系统，这类系统的决策含有大量的不确定因素，缺乏程序化的工作范式。

因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力， 并非学习市场营销的人就适合做市场营销，有时专业知识反而变得不很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动来获得回报，从而成为营销专业学生的强劲的。对 手。

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。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。这些就业职位与高职高专市场营销专业十分吻合。

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，例如电讯、软件等，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。

市场营销-销售职业的薪酬水平：在销售这个职位上，报酬的差别很大，不少职位的基础工资很低，报酬完全建立在销售业绩的基础上，每做成 一笔生意都可以得到佣金。对于工资建立在销售业绩上的销售人员来讲，压力是巨大的。 当然，回报也是巨大的。

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。

没有什么销售经验的大学毕业生，如果看好一个公司的销售职位，就要尽可能多地去了解这个公司的情况，这样可以增加应聘成功的机会。不 论所受教育水平如何，销售人员对他们销售产品和服务应该有综合的掌握。 更重要的是，销售人员应该能够有效地把产品和服务信息与客户进行沟通。建议同学们多看介绍销售技巧的书籍，参加一些公司组织的促销活动（在学校招聘兼职业 务员或促销员），去一些专业网站、论坛和高手交流，例如营销传播网，

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。

几乎所有高校都设置了市场营销专业，导致供给连年不断增加，反映在就业市场上，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 的毕业生总体就业形势依旧不错。

**国际市场营销专业就业前景篇九**

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。

市场营销专业就业前景

市场营销专业是经济管理类专业中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的今天，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有专业的市场营销人才，以科学、现代化的营销手段来\"做生意\"，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找