

公司主任自我鉴定 公司自我鉴定(精选7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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

公司主任自我鉴定篇一

时光飞逝，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的'一段经历。一个多月的试用期下来，自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前面，做在前面，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。

做好办公室工作，有较高的理论素质和解决问题的能力。通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

工作上我认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

在xxx上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式xxx里的职工，一个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，作出一番成绩。

四年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识再就是一种自学能力，而实践经验、社会经验则十分匮乏。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。当然，初入职场，难免经验不足，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步，实现自己的人生价值。

公司主任自我鉴定篇二

调整信贷结构 促进商品流通2004年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合2003年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。

针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：1. 大力推行内部银行，向管理要资金我们在2003年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。2. 着力开展清潜，向潜力挖资金针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。3. 全力督促企业补资，向消费挤资金%，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91%比例控制在32%以下。全年补资158万元，使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升7.9%。通过调整两个结构，促进了资金存量向好企业投入，加快了资金周转，盘活了大量资金，使一方面资金需求量大、一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解。实行商品监测，搞好商品供应

商品是否丰富、价格是否平稳，是判断市场优劣的标准。商业信贷的任务就在于及时、足量地把资金输到穴位上，支持商业部门及时组织商品供应市场，避免市场紊乱，我们采取的措施是：（一）进行商品排队和监测为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万

元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。四、抓政治思想工作，促廉政建设今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治腐败、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。一年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

公司主任自我鉴定篇三

一、抓住学生的思想教育

作为高一、18班的班主任，使我真切感受到，没有学生的思想教育，管理就无从谈起，没有到位的思想教育，管理也就难出效率，抓班级管理，首先要做好学生的思想工作。

1、要抓入学时的思想教育

新生入学后的两个月内，从初中进入高中，学习资料难度，

容量加大，再加上学生学习习惯不好，很多学生感觉不适应。总觉得没信心，情不自禁处在消极观望状态，不思进取，纪律性差，学习不专心，此时，班主任要安抚新生的波动情绪，及时开导，婉转教育，“对症下药”，说服他们“既来之，则安之”，并主动适应新环境，懂得学习越努力拼搏，前景越光明诱人，否则，将被时代淘汰于门外。

2、要抓好暂时落后生的思想教育，进取引导，唤回信心

由于受教育实践中客观存在的“应试教育”倾向的影响，无论是社会、家庭，抑或是学校、教师，往往忽视了学生本事和心理素质的培养，片面地以考试成绩作为评价学生的主要或唯一标准。如此基调和环境，也就促成了学生目标定位的不科学性。部分学生虽然天天都在盟誓，但没有一天对自己满意过；虽然天天都在努力，但最终还是事倍功半。久而久之，信心和斗志丧失殆尽，留下的仅有对自我的不满意和不愉快。

所以，我们应根据学生自身的实际情景，引导学生实事求是地分析和研究自我：明白自我的优点、缺点所在；明白自我的兴趣、爱好所在；分清哪些事该做，哪些事该立刻做，该怎样做；思考自我的过去，审视自我的此刻，设计自我的将来。其次，目标定位要合理并切合自身实际，注意目标定位的多向性和绩效性。再次，要求学生在做到学习上提高的同时，还应加强自身本事和特长的培养，注重专业技能的提高，养成良好的学习品质，坚持严谨的生活作风，这是具有现代意义的劳动者必须具备的基本素质。

二、抓好常规教育

经过班会、课间，尤其是班团会进行争先恐后、勇当第一的日常考评教育，激励学生在各项考核中要敢于拼搏、全面发展、再创佳绩，要树立不进则退、骄者必败、精益求精、坚持就是胜利的竞争意识，要树立你无我有，你有我优，你优我新的创新意识，要树立取长补短，借力发展的学习意识。

要树立今日不努力学习，明日将被淘汰的危机意识。

经过常规对学生进行量化考核。按照学校《行为规范》的要求对学生进行量化打分，班干部和值日班长轮流做礼貌监督岗人员，做好记录，把它作为年终评优评先的重要条件，强化道德行为规范的作用，提高学生思想品德素质。

三、重视班委班风建设

1、要组织一个成功的班级，首先要有一个强大的、乐意为同学服务的班委会。经过班委会的改选，班干部比较理想。根据所选干部的气质、性格类型以及本事的差异重新进行分工，优化班委会组合。实践证明，在民主选举的基础上，经过班主任的优化组合而产生的班委会，得到了同学们的信任和拥护，具有较强的战斗力。班主任对班干部，不能只是使用，还应当进行教育和培养。我经常教育他们树立为团体服务的光荣感和职责感，要求他们努力学习、团结同学、以身作则，鼓励他们既要大胆工作，又要严格要求，注意工作方法。

2、增强班级的凝聚力措施

班级领导团体是在活动中产生的，也是在发展中壮大的。大团体如此，小团体也一样。班委经常组织同学互帮互学活动，学习上好生带差生；纪律上互相提醒；劳动生活上互相帮忙。带头打扫卫生，发书，按时交作业，经过这些活动扩大班干部在同学中的进取影响，经过活动加强同学之间的协作精神和团体意识。这样既能在班干部的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能所以养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。

四、完成学习任务，促进学生全面发展

学生的主要任务是学习。利用班会的时间，经过很多的实例，结合前几届毕业生的发展经验，指导学生制定好适合自我的

学习方法，养成良好的学习习惯，提高学习的自觉性，明确了学习目的，端正了学习态度，提高了学习成绩。认真听讲、维护学习纪律的自觉性强了。

不仅仅要关心学生的课业学习，并且要引导他们开展有益的科技和文化活动，及社会实践活动，要对学生全面负责。利用黑板报，运动会，卫生大扫除，培养他们的劳动观念和服务意识，养成良好习惯，增加社会知识，掌握必须的生产知识和技能，增长实际才干。

班级工作尽管成绩显著，但也有许多需要改善的地方，如协调各科作业的数量。我必须评价经验教训，使班级管理工作做的更加出色。

公司主任自我鉴定篇四

导语：班主任工作自我鉴定怎么写?下面小编为您推荐班主任工作自我鉴定范文，欢迎阅读!

三年的磨练，三年的努力，我慢慢体验到了作为一名教师的酸甜苦辣，也深切地体会到当一名教师所肩负的责任。

一、春风化雨

有人说：教师是人类灵魂的工程师。身为低年级的班主任老师，我深刻地领会到教师的言行和品德对学生的潜移默化的重大影响，这就促使着我严格要求自己，为学生做好榜样，引导学生树立正确的人生观、世界观、价值观，养成良好的生活行为习惯。

二、十年树木

作为教师，首要任务就是授课。

为了上好课，我做了下面的工作：课前准备。备好课：认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好；了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施；考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

其次要提高教学质量，还要做好课后辅导工作。小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业。针对这种问题，抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

然后积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

最后培养多种兴趣爱好，到图书馆博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。课下，我的体会是必须把学生的学习兴趣调动起来，兴趣是学生最好的老师，只有在乐趣中学习才能使爱上学习。

三、桃李不言

在班主任工作方面，一开始的时候，我们在与学生沟通了解方面做得不够好。经过老师的指教，后来的几个星期，除了上课时间，我们基本上是跟班的。因为是2年级的孩子，很多孩子在跟我们交流方面比较主动，我们都非常快地融入了这个班级，师生之间就应该多交流，只有这样，才能充分了解学生。在我担任班主任工作的时间里，我更多的'是监督学生的学习、纪律以及卫生。在监督的同时，不忘给他们灌输一些道理，结合他们的年龄特点进行思想道德教育。

当好一个班主任，除了要关注学生的学习卫生纪律以外，更要留心他们的心理状况，使他们无论在学习上还是生活上都应具有一个良好的心理素质，这样对他们开展工作也会容易些，效果也明显些。在担任班主任的期间我和班上的学生也建立起一种友爱、和睦的良好关系。

自担任班主任工作以来，我大胆创新，积极探索班主任工作新路子，虚心向有经验的老师学习，大力倡导“严谨、求实、启智、育人”的教风，以培养学生学会做人、学会做事、学会学习、学会生存、学会生活为目标，狠抓学生学风建设，重塑学习化生存的学习习惯，防微杜渐，铸造良好的生活习惯，勤勤恳恳，扎扎实实的做好各项工作。

一、思想进步，爱岗敬业

工作以来，我思想积极，要求进步，拥护中国共产党领导，爱岗敬业，无私奉献。一直以爱国心，事业心，责任心“三心”为动力，全身心投入学生管理工作，以良好的师德形象，独具特色的管理方式，充分发挥教师的“传道、授业、解惑”的作用。

二、一视同仁，平等相处

影响班主任和学生之间关系的一个重要因素在于班主任对待学生的态度。因此，在班级管理了我创设宽容、理解、和谐的班级气氛，在处理问题上，始终做到一视同仁，没有平时表现好坏之分，没有班委之分，也没有成绩好坏之分，就事说事，坚持平等的原则。

三、尊重学生，以诚相待

在担任班主任期间，我利用青年教师这一年龄优势，在自己和学生中建立威信的基础上，与他们平等相处，建立起和谐的师生关系，尊重学生的人格尊严，尊重学生个性发展，彼此无高低、准备之分，爱护学生的自尊心和自信心，鼓励学生的创造性。再出现问题时，我从未采用强制手段，高压政策来解决问题，而是通过讲事实、摆道理，使学生心悦诚服的接受。

四、抓住时机，增进了解

为了加强对学生的了解，注重学生的健康发展，我坚持查课、查宿，认真组织开好每一场班会，重视与学生交心沟通。特别是在这次支农劳动期间，与学生同吃、同住、同劳动，把握每一次接触的机会，增强了彼此的了解与信任，建立了深厚的友谊。

五、言传身教，为人师表

俗话说：“身教重于言教”，教师的外在行为表现对学生具有一种榜样示范作用，因此，在工作中我始终遵循：千教万教，教人求真；千学万学，学作真人。做到为人师表，修德修才。

一年的班主任工作经历虽然很短，但让我越来越深切地感受到班主任工作的重要、深奥，它不只是一项工作，更是一门艺术。今后，我也将继续凭着自己对教育事业的挚爱深情和

强烈责任心，努力干好班主任工作。

公司主任自我鉴定篇五

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。

现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理赔工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

给每页打号，装归档盒，进库房。) 为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气

躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛！确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报案窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 打印出险信息表，做案皮 接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中 给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您（你）好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询（查询）”等。然后亲自为我为我示范。然后告诉我接报案的相关知识。

2 接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

公司主任自我鉴定篇六

1、运用和检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以

便为完善教学，改革教学内容与方法提供实践依据。

2、了解和熟悉学校的运行。对师范类专业的本科生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

我们九月一日来到鞍山市某中学，到十月二十日实习结束。我被分到初一学年组进行实习。

实习的基本内容包括两部分：课堂教学和班主任工作，基本情况如下：

1、课堂教学：完成教案数为六份，试讲次数为六次，上课节数为六节；批改作业五次；监考十场；自习辅导十二课时。

2、班主任工作：组织一次主题为“网络的利与弊”的班会；组织本班学生与实习老师之间的篮球赛两次；找学生单独谈心、了解情况十一人次。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。每上完一节课后我最大的感受就是：当好一名老师真不容易啊！

们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。这一点我深有体会，比如有一次我分析基础训练的

时候，有一个题目是说“音乐修养与完美人生”这个题目中，我没有很好地阐述音乐对人生的影响，音乐对人良好情操的培养。后来只好向他们的原任课老师请教此处该如何表达。

通过这次的经验，我深感不能以自己的思维来揣度学生的思维，自己认为很简单的问题，对于刚刚涉及这一知识的学生来说很可能就会是一个无法理解的地方，这时候，我们以何种方式将此知识点向他们表达清楚就显得尤为重要了。于是，在以后的备课过程中，我就不在象以前一样只要自己弄清楚了就了事，而是更加侧重于如何将知识的来龙去脉向学生表达清楚。我的这一举措果然收到了良好的效果，学生听完课后普遍都说我讲得较清楚。这让我感到很欣慰。

在当实习班主任的过程中，我从他们原班主任那里学到了很多关于班级管理方面的经验，确实让我受益不少。比如如何与学生谈心，如何帮助后进生转化成为先进生等等。虽然这些经验都是非常宝贵的，但是我也没有完全照搬，第一是我觉得我的身份毕竟与他们原班主任不同。第二是我觉得学生们的大姐姐，不象原班主任一样与他们或多或少地存在一些代沟，这是我的优势所在，应当加以利用。所以，在与学生的长期交往中，我渐渐形成了一套既有自己风格，又吸收了原有宝贵经验的行事方法，而且还收到了较好的效果。比如说我和我们班上一位同学谈心的时候，她告诉我她读初中时成绩很好，几乎每次考试都是班上的第一名，数学成绩尤为突出，用她自己的话说就是“那时候学数学简直就是一种乐趣”，但是现在情况就完全不同了，不仅整体成绩直线下降，就连自己的强项数学也到了岌岌可危的地步。当我问及其中的原因时，她告诉我，上初中的课程本身就比较小学的要难，使她的成绩更加后退了，以至于现在对读书失去了信心，想一心从事自己的爱好去学声乐算了。而这些她都没有和原班主任说过，原因是班主任“太凶了”。我听了之后并没有直接反对她的观点，而是从客观条件、学习条件以及以后的前途等方面和她分析了她的这种想法，使她明白了学习和爱好之间谁轻谁重，并引导她自觉得把心思放到了学习上来。

公司主任自我鉴定篇七

（一）经济指标完成情景：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等很多前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并经过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上研究有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才经过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确□20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是经过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目经过控规调整，建设规模由原先的22万平方米增加到了33万平方米，增加

了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目经过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，经过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进团体。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所理解和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进团体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观鉴定成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改善，籍以推进集团公司的全面工作。

（一）指导思想

以经济效益为中心，经过认真研究产品、研究技术提高、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园构成，完成住宅部分的规划设计，并进取争取协调好高压线拆迁实施方案。