

最新幼儿教师工作个人自我鉴定(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

幼儿教师工作个人自我鉴定篇一

一、坚持严于律己，务实敬业心态。

我积极投身党的教育事业，作为一名党员教师，坚持严于律己，踏实奉献。幼儿园的很多工作都是烦琐而细微的，入园工作以来，我坚持每天准时入园，从不迟到、早退，每天都以十二分的精神认真上好每一节课。即使不能做得十全十美，我也尽量追求高效率、高质量地完成工作。凭借着一颗敬业之心去从事自己喜欢的这份工作时，我总会觉得自己的责任重大而有意义。

二、依托实践反思，完善教学水平。

在日常教育教学中我能深入把握素质教育的内涵，选择适合幼儿年龄特点的、适合幼儿今后发展的活动内容，始终以“儿童为本”的发展教育理念来指导各个实践活动的组织，面向全体幼儿，重视幼儿的个体差异，鼓励幼儿在不同能力层次上都有所提高。及时与家长沟通、交流，通过家长会、家长园地、家园联系卡形式向家长传授家庭教育方式，做到家园同步教育。作为一名年轻、缺少经验的教师，我非常清晰地认识到自己的不足。

在工作上遇到困难，我善于向老教师请教，听取老教师的意见或建议，学习优秀教师的先进教育方法并认真做好摘记。

我先后开展了市级教学观摩活动《中班科学：动物的尾巴》，园级教学观摩活动《小班语言：魔术师》《大班数学：长度守恒》等。我把每一次开课，当成自己的专业素养训练，在这样一次次的自我学习、前后反思、逐步调整中，让自己的教学理念与专业素养获得进一步提升。

三、关爱每位幼儿，促进学生发展。

“做孩子喜欢的老师”是我的职业追求之一。我热爱每一位幼儿，关心每一位幼儿，在生活中认真倾听幼儿的想法，平等交流，创设宽松的师幼互动。另外，我能以身作则、言行一致，注重个人形象，做幼儿的表率，注重对幼儿行为习惯的指导，使幼儿得到良好教育。

四、注重钻研积累，提升自身素养。

我常常利用空余的时间翻阅有关幼教的杂志、书籍，从中了解最新的幼教动态，学习幼教杂志上的文章，了解幼教改革的新动向，以科学的理论指导自己的教育行为，努力借鉴他人的优秀教学经验，取长补短，提高教学水平。我积极参加每周一次的教研活动，在每一次的活动中认真听讲，做好学习笔记，积极发表意见建议。在每次观摩活动后，认真做反思，并撰写文章，先后有两篇文章发表在市级、区级刊物。另外，我还在休息时间积极学习，参加福师大本科函授学习，即将取得大学本科毕业证书。

【幼儿教师转正自我鉴定七】

幼儿教师工作个人自我鉴定篇二

(一)

我极富敬业精神、积极开朗、乐观向上，有很强的沟通能力和团队协作能力。能承受压力，喜欢富有挑战性和具有发展空间的工作。it行业是一个具有挑战性的行业，随着科技的不断发展它也在不断更新，不仅要会工作还要会学习，我喜欢接受这种挑战，也愿意从事这方面工作。

(二)

本人性格热情开朗，待人友好，为人诚实谦虚。工作勤奋，认真负责，能吃苦耐劳，尽职尽责，有耐心。具有亲和力，平易近人，善于与人沟通。学习刻苦认真，成绩优秀。积极参加课外文体活动，各种社会实践活动和兼职工作等，以增加自己的阅历，提高自己的能力。在工作中体会办事方式，锻炼口才和人际交往能力。

(三)

忠实诚信，讲原则，说到做到，决不推卸责任；有自制力，做事情始终坚持有始有终，从不半途而废；肯学习，有问题不逃避，愿意虚心向他人学习；自信但不自负，不以自我为中心；愿意以谦虚态度赞扬接纳优越者，者；会用100%的热情和精力投入到工作中；平易近人。为人诚恳，性格开朗，积极进取，适应力强、勤奋好学、脚踏实地，有较强的团队精神，工作积极进取，态度认真。

(四)

本着对工作积极、认真、负责的态度，我及时地熟悉施工企业的会计制度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识。目前我负责汉英高速公路和公司设备处的会计工作，作为工程项目的财务会计，风险意识尤其重要，我在工作中认真的审核每一笔业务，有疑问的单据及时讯问，做到防范风险在前，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各

项工作任务。

幼儿教师工作个人自我鉴定篇三

作为一名已经执教多年的教师，本人在教育方面已经有了比较成熟的经验，工作中我不断钻研科学育人的方法，探索教育规律，以不怕苦累的实际行动感召学生，以朴实端庄的人民教师形象教育学生，不但得到学校的好评，而且得到学生的尊敬，以下就是工作的个人鉴定。

教育工作中，我把课前精备、课上精讲、课后精练作为减轻学生负担，提高教学质量的教学三环节，面对有限的课时，我以改革精神探索提高教学效率的科学方法，激发学生自觉参与学习的意识，限度地提高单位时间里的教学效益。把提高教学效益当作首要任务，把课前精备、课上精讲、课后精练作为减轻学生负担，提高教学质量的教学三环节。

学习是手段，创造才是目的。在教育学生时我以培养能力，发展智力，造就新型人才为目的。以思维能力及创造力的培养为突破口，以地理课堂教学为主阵地，以地理课外活动和社会实践活动为两翼，全面渗透创造力培养的教学原理、原则与策略，在探索中小学生学习创造性思维规律，开发中小学生学习创造潜能的途径等方面取得了突破性研究成果。学生思维能力及创造力培养是时代的需要。一是注重提高学生的自学能力；二是提高学生的参与意识；三是能使学生养成不盲目接受、深入思考、敢于否定、勇于发表见解的优良心理品质，培养了学生创造性思维能力。

对待学生犹如对待自己的亲人，对自己带的学生一视同仁，对学习成绩优秀的学生予以更大的支持，对成绩或生活情况较差的有自卑心理的学生予以鼓励和帮助，日常通过班会、团活、升旗、宣传栏等形式开展活动以培养学生树立正确的世界观、人生观、价值观，鼓励学生竞选学生干部，树立起自强自立精神。我提出的“抬头做人埋头学习”的要求已成

为学生的自觉行动。教学中我认真的调查研究，虚心向同仁学习，对五中的老教师们，我一个一个地拜访求教。不断吸收别人的经验，以丰富自己，使自己成长进步的速度快，班级管理我能够创设宽容、理解、和谐的班级气氛，尊重学生个性，具有与学生一起共同学习的态度，具有能激发学生创造渴望的教学艺术。

学无止境，社会在进步，科技也在进步，在教的同时我也在不断的学习，争取在社会中，在教学上立于不败之地！

幼儿教师工作个人自我鉴定篇四

在__年__月从__工地因工作需要来到大家辛苦劳作的__。在__抓紧完成制梁任务的紧要关头，我作为其中的一份子。在领导的关心和帮忙下又开始了新的工作。在试验室的工作中，还有很多是没有认识清楚和明白的。在自我本事和业务发展上有很多不足。在__工作中的工作作风态度要本着爱岗敬业，尽职尽责努力完成本职工作的角度出发多思考多办事。有时没有从公司的大局观研究问题和处理问题，向单位领导咨询学习给他们带来了许多不便。我作为单位中的一份子，感到要加强专业知识的业务学习，对本单位需要的规范制度等方面提高的情景要认真对待学习认真倾听。从中认识到必须从实际出发为__想问题为__干工作。在__的预制过程中还有很多实际性的现场性的问题，没有彻底明白和解决，这是工作中的不虚心态度不端正造成的。把工作态度端正是工作方式方法中很重要的一环，是为团体荣誉添光添彩的最基本的态度和方法，也是从企业和个人利益出发的实际情景。

转眼__即将明年进入施工阶段高峰期，那里已不陌生，因为那里有我的点点滴滴。来到那里就立刻转入到__的箱梁的预制工作。在那段忙碌的日子里，大家的心联系得更紧了。让大家更加明白了团体的力量，团体的含义。因为外部等个别原因导致__停工了两月时间左右可是我们复工之时还是想尽

可能的完成单位和领导下达的制梁施工任务，在领导和团体的帮忙下，我们攻坚克难服务现场的态度也得到了领导的夸奖。

__部级认证经过以后，__年__基本转入了正常循环的生产环境中，在这其中作为__的一份子，能为__的质量安全生产出把力，能为大团体添砖添瓦感到很荣幸很光荣。在主要负责__试验室工作方面，我们按照国家标准在__自身的.施工情景来控制，为__安全的更快进度的完成任务为现场服好务。在近几年客运专线施工和铁道部的大背景下，二零年的各种材料试验标准都更新改变了不少。在这基础上，抽空安排大家对新标准新规范学习，在各种试验过程中给大家提出指导互相学习询问和沟通，让大家对自我的岗位工作有了更全面深入的了解。对现场制梁施工的认识更加的深刻，保证以后尽职尽责的努力完成好本职工作起到了不小的作用和帮忙。

幼儿教师工作个人自我鉴定篇五

努力总结和发现问题，及时调整教学策略。

在实际教学过程中，教师应进取实践，不断探索，针对实际工作中出现的问题和学生身心特点，总结规律，认真思考，不断摸索。尤其是在课堂教学中教师应具备良好的应变机制。对学生的成绩和点滴提高适时地加以肯定。采用口头表扬和精神奖励的方式，如奖给小红花、红星、纸制奖牌、课文中的人物卡通图片等。异常要注意对学习后进的学生所取得的提高及时给予表扬。

总之，有效教学在小学英语教学中的实施是为了提高教师的工作效益、强化过程评价和目标管理。为此我始终从教学的准备、教学的实施、教学的评价三方面入手，自始至终地关注学生的提高和发展、关注教学效益，关注教学中的可测性。同时教师还应具备一种反思的意识，不断地调整自我的教学行为掌握相关的教学策略，以便于自我应对具体的情景做出

相应的决策，获取最大的教学效益。

存在问题。

学生的学习兴趣是大大提高了，书写也越来越规范漂亮，但成绩没有多大的提高。说明学生的单词量还是不够，还要加强单词的书写和记忆，及对简短对话的背诵。建立初步的语感，为今后的学习打好基础，也要大家见到明显的实效。

幼儿教师工作个人自我鉴定篇六

我叫，在工作，现任职务。在过去一年里，承蒙各位领导和同事的关怀与帮助，再通过自己的不懈努力，较好地完成了各项工作任务。现将年终个人工作自我鉴定向大家汇报，共有四方面内容：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

个人目标与企业长远规划保持方向上的一致性，时刻保持积极向上的进取心，自觉遵守公司各项规章制度□

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知道和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：工作计划明细，服从安排，认真负责，踏实肯

干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

除以上优点之外，本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

为了更快、更好地提高管理水平，技术水平及业务能力，适应现代科学技术的发展，使自己在各方面能力都有提高和进步，这就是近几年来所做的专业技术方面工作自我鉴定。今后，我要不断地学习各方面专业知识，继续开展给领域中的课题研究与探讨，决心在今后工作中为事业作出更大的贡献。

自从xx年进入xx银行行以来已经接近三年，这三年的工作与学习中有遇到工作困难不知所措的困境，也有在同事的帮助下圆满解决时的兴奋，既有理不清工作思路的迷茫，也有在摸索的路上拾起的点点滴滴。

记得刚来到分行的时候，一无所知这个词用来形容当时的我一点也不过分，对工作的一无所知，对为人处事的小心谨慎，现在想想当时的自己都觉得可笑，转变的过程是个艰难的过程，同时也是个痛苦的过程，因为转变就意味着新的事务要不断的吞噬它原有的结构，物质表面的转变只是一个蜕变，那精神层次的升华才是思想的一次自我战胜。

我具体的工作是储汇柜员，这个看似简单又体面的岗位，原来只是玻璃墙外人对我们的定位。而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替，更多的是我感到了表面的东西不一定是真实的东西，最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。工作时的精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解

释，对工作要充满激-情。

说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，这也许就是工作带给我自身的变化，虽然这个变化是潜移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。

在以后的工作中，我想我不需要多少慷慨激昂的陈词，也不需要怎样去歌颂从中的丰功伟绩，只需要脚踏实地地，踏踏实实地为人们群众做好服务，为分行做好模范作用。争取在自己平凡的岗位上实现自己的梦想。

自进入单位近一年来，在领导的关心、指导和同事们的帮忙下，我迅速的融入群众，进入工作主角，基本掌握了各项工作要领，较好的完成了各项工作任务。工作之余透过自学，丰富了理论学识，并在工作过程中将所学理论付诸实践，透过理论知识与实践经验相结合，进一步提高了解决实际问题的潜力。现将一年来的工作、学习状况简要总结如下：

一、思想上严于律己。工作中坚持以党的各项重要思想为指导，认真贯彻执行党的路线、方针和政策。透过对xx大精神的学习，进一步夯实了理论基础，提高了思想认识水平。

二、业务上勤学好问。平常主动向领导、同事请教，用心参加各种形式的学习，参加了xxxx培训，切实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

三、工作上保质保量。日常具体担任报表统计、证照办理和资料整理等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：一是认真校对数据，确保汇总报表数据的真实有效性；二是高效办理证照，确保100%在承诺时限内办结，且无因疏忽返工；三是仔细整理办公室资料，合理归档，提高办公效率。

回顾一年来的工作，我虽然在各方面都取得了务必的进步，但同时也深刻认识到自身还存在诸多不足，主要是思想认识较浅，业务理论深度不够，实践经验不足，今后务必加强学习，努力提高思想认识水平和业务知识，注意总结实践经验，全面提高工作潜力，力争更好的为人民服务。

幼儿教师工作个人自我鉴定篇七

任职汽车销售员，是我人生工作中一个重大考验。我的信念，我的努力，我的勤奋使我在销售工作中颇见成效。销售工作中我积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。

在这一年里的销售工作如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，特别针对不同时期竞争车型上多下功夫研究。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，这是完成任务的保障。

3、提高销售市场占有率：通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。在对于顾客方面：

一：对于老客户，和固定客户，经常保持联系，维系好关系也是工作的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。以上就是我工作的鉴定，往后工作中不管再遇到何种困难，我同样会第一时间向领导请示，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

【销售员个人工作自我鉴定(五)】

幼儿教师工作个人自我鉴定篇八

接近一个月的实习是令我兴奋和难忘的。虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成核裂变式急速增长。下面我把我在齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部实习的情况及收获、感悟整理成文。不光是为了完成实习任务，更重要的是为难忘的实习生活做一个人生笔录。

我将从工作概述、经济学收获、管理学应用及人生收益几个方面展开论述。

首先，请允许我介绍一下我的工作内容和实习情况。我的主要工作在营业部的最基层，也就是证券柜台业务的计算机操作。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括证券账户开户、第三方存管、账户规范、业务咨询。计算机技术操作主要是前两项，所以它们自然而然就成为我学习和工作的重点。经过这一个月来的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行开户和第三方存管的全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客的简单询问。

其次，实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说，在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。在实习期间，我阅读了大量有关股票、基金、证券等方面的投资理财书籍，再加上在工作单位的耳听目染，我的知识面有所延伸，算是对在

校期间所学的西方经济学、货币金融学等学科的理论知识的拓展和实践吧。此外，在老师们的理财团队及咨询业务的带领和熏陶下，我对股市开始有了进一步的认识。我知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格，在全球经济危机的背景下，这一点更加明显。这也就是常说的基本面。另外，从日线图□k线图等方面分析就属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨。当然我还没有学到那么精通的地步，因为老师们都是通过很长的时间自己分析得到些自己对股票的思路和见解。我毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

再次，也是最主要的，那就是管理学所学理论知识的实际运用和对公司治理提出的一些不成熟的意见。说实在话，这一层面主要由观察和询问间接得到，并没有深入到公司管理层获取第一手资料，许多内部消息受多种因素影响，是我这个实习生无法得到的。下面，我从公司和员工两个角度分别论述一下。

先从公司说起。我通过请教营业部领导和网上搜查，对公司的以下几点做简要分析。

第一，企业文化。对这一点，我发现其表述是模糊的。“公司把参与、支持社会公益事业，践行社会责任作为自己义不容辞的责任和义务。”这是公司文件表述。“公司立志于向投资者传授普及证券知识和技巧；立足于向投资者普及法律法规；立足于帮助股民朋友获取收益，规避风险。”这是公司董事长表述。员工是否认可和践行呢？这种文化基调过于笼统，又没有诸如《麦当劳手册》一样细致的工作手册来规范和培训员工使公司上下形成这种文化氛围。再加上公司过分强调利润这一核心目标，导致企业文化显得苍白无力。我建议公司先将企业文化概括成几个既有力又好记的词语或短语，再制作一个培养企业文化的，并贯彻执行下去，从员工的一言

一行训练起。

第二，战略定位。齐鲁证券公司的战略表述：“齐鲁证券将立足山东、面向全国，充分发挥自身的本优势和规模优势，不断丰富和完善各类金融产品，提升核心竞争力；致力于为客户提供更先进、更周到、更全面的金融服务，实现社会、客户、公司的和谐发展，努力建设成为拥有自主创新能力和综合竞争力，倍受社会认知，各种专业化证券业务协同发展，综合排名进入业内前列的证券控股集团。通过努力打造山东资本市场发展的坚实平台，积极促进山东经济社会又好又快发展，为中国证券业的繁荣与发展做出更大的贡献。”这是明显的地区差异化战略定位，是一个良好的发展前景，但这远远不够！我认为公司应该开发差异化的核心竞争力，多在金融产品及衍生品的科研和创新上下功夫，以获取长远发展动力。另外，战略定位很关键，但是执行更关键，计划书有没有？谁来行使？怎样评估？这是个复杂的问题。

第三，公司治理结构。为了便于分析，我把公司的组织框架图拷贝下来。

从图上可以看出，作为公司基本活动的各个营业部是公司利润的主要来源。即便网络技术日趋完善，但是营业部与公司总部之间、营业部与营业部之间、营业部与其它部门之间的联络仍然是个令人头疼的问题。对过于分散的组织的统一管理是管理学的一大难点，既有技术，又有艺术。我有一个想法，公司在总部成立联络部，按地区派联络员或特派员到本地展开管理和宣传反馈工作（他们是流动的）。但成本如何？可行性如何？建议公司搞下试点，再做决定。此外，从图中我们可以看到，公司的部门结构细化而扁平，这很容易营造一种和谐融洽的工作环境，而且有利于信息渠道的构建及消息的传达。当然，作为国企的齐鲁证券有限公司，可能会存在诸如董事会专权独断、监事会软弱无力、中小股东权益难保等国企通病，在此，我们不再赘述。

第四，人力资源管理创新。齐鲁证券公司员工待遇不错，但是员工对工作的方式和氛围普遍不满。他们感到工作紧张，埋怨公司缺乏人性化关怀。实习期间的繁忙让我深刻领悟到这一点。员工机械地完成任务和指标，工作过程中很难有系统性思考的机会，老员工面临变相辞退的困境。对此，我有以下建议：首先，横山法则的实施。日本社会学家横山宁夫提出过一个法则：“自发的才是最有效的，激励员工自发地工作。”公司不应该过分强调管理的约束和压制，而应该为员工提供发展自己的机会，鼓励员工按自己的方式去工作，留给员工创新工作方法的空间，营造公平和富有挑战性的工作环境等等。其次，完善信息的传送和反馈渠道。公司领导要到基层调研，听取员工的意见，采纳合理的建议，并鼓励员工这样做。条件成熟时可以考虑员工与领导“交叉上岗”（迪斯尼管理阶层每年都要接受一周这样的训练活动）。最后，老员工是公司的一笔宝贵资产，应该合理利用。公司可以发挥老员工在工作经验和技巧方面的优势，培养他们成为企业的工作培训师，从而快速培训新员工上岗，而不宜对老员工采取变相辞退的短视化策略。

再把目光移聚到员工身上。

第一，过细的专业化分工会引起员工的工作疲劳感。在柜台上，我发现老师们的业务非常熟练，效率很高，但是工作量大，涉及同事领域的操作大多不太熟悉。我们知道，流水生产强调专业化分工的细致。但是过于细致会增加员工的工作疲劳感，尤其面对大量重复性的单一工作。这不仅是人力资源管理的失策，更会让公司留下缺乏人性化关怀的恶名。我建议开展员工工作多样化计划，实行工作替换制或轮流制，鼓励并引导非正式组织的建立和发展，丰富员工的业余生活，为员工提供“减压和出气场所”，建立“心语室”等等。

第二，员工成本意识淡薄。只有全体员工意识到这个问题，全面成本管理才能实现。在柜台开户业务的过程中要求开户本人的身份证复印件，以备最后的扫描、上传工作。但是身

份证经常复印不合格，导致扫描时要重新复印，从而浪费了许多a4打印纸，打印失误之类的错误也时有发生。这都要经过公司财务，加大公司成本。我建议公司实行全面成本管理，教育培养员工的成本意识，并对先进员工进行物资奖励或精神褒奖，对浪费者进行适当批评或惩罚。

第三，精致服务来源于细节。柜台业务非常忙碌，服务的细节容易忽视。例如，我发现有时繁忙时，我们对顾客就省去了基本的礼貌语，也会出现“顾客台外站，无人搭理之”的现象，也会出现“顾客苦苦等待，里面有说有笑”的景象……着实令人担忧！我认为，对员工的细节管理要引起公司的重视。细节管理强调的是—个系统，是说每个岗位每位员工都要把自己的事情做好，不找任何借口，哪怕是合理的借口，想方设法去完成任务，它要求落实到任何人的任何行为上。为顾客提供优质服务，是我们柜台业务员的职责。我建议培养员工的礼仪意识，建立顾客服务守则与规范流程，使用电子免填单技术(顾客填写合同书过于繁琐)，每营业部设立大堂经理或服务员一名。另外，公司应鼓励员工服务创新，细心留意顾客的不同服务要求，建立自己的“服务意识储备库”。例如，开通网上咨询业务，既细化了“服务市场”，又省去了一部分顾客到营业部现场咨询的麻烦；完善证券公司与银行转帐对接，减少转帐手续；组织员工学习顾客价值理论等等。

最后，我想谈谈实习的人生感悟。第一，职场礼仪很重要。注重礼貌、礼节、仪表和交流方式可以让人变得更自信，更能博得大家的喜爱。第二，培养务实、高效、一丝不苟的工作精神。实习期间，我以正式上班的态度要求自己，争取工作过程中的“零失误率”，果断高效地完成每天的工作，并主动向老师们请教，帮助他们减轻工作负担。第三，有激情，一切有可能。热忱地投入工作，积极地人际交往，人生总会有许多契机。

在实习报告的最后，感谢齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业

部为我提供这一次宝贵的实习机会，感谢柜台老师们的无私培训和讲解，感谢我校杨典师老师的远程指导和在校审阅。