

工作自我鉴定书(通用5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作自我鉴定书篇一

一年的工作，我现在已经不再像以前一样什么都不懂，什么都不会。虽然我要学习的还很多，跟优秀的同事相比，还有很大差距。但对于我自己目前的工作已经能很好的去做，去处理，相信我在今后能做的更好。

2、还缺少高超、熟练地工作方法。有时候看到同事老练的处理工作中出现的问题，创造性的完成工作任务，就不由得万分羡慕：什么时候我才能像这样啊！

3、缺少耐性，热情有余，持久不足。对工作中的困难有时候估计不足，或者是因为条件不具备，或者是因为方法不对头，或是因为个人能力不够，工作常常遇到困难，有时候很容易泄气。在今后的工作中，我要努力培养自己的毅力和耐心。

工作自我鉴定书篇二

尊敬的领导：

非常感谢您百忙之中抽出些许珍贵的时间来审阅敝人的工作报告。

虽然我会力求说的简洁些，但是说得累赘繁琐的地方请您见谅。

作为金驰公司一名新员工，不能说工作能有什么突出业绩，虽然此前在机械行业摸爬许久、历经较长年限并积淀了一些工作经验，已有经验只能使我比较快的适应新工作环境，在新环境下仍有许多需要深入学习、适应并改变的地方，要有所收获仍然要踏下心来虚心向前辈们学习请教。

既然身在技术部，那么我就立足本部门，结合本公司的实际情况谈谈工作感受。

为什么这么说呢。就像人的自身成长规律一样，公司的成长与发展也有其内在的规律。我也一直在试图弄清公司的发展规律，只是到现在还不得其所以然。

但是有一点是肯定的，任何公司只要想存在下去就得努力向前进步，在现今市场竞争日

趋激烈、信息转瞬即逝的情况下，前进犹如逆水行舟，不进则退。伟大的拿破仑曾说过，不想当元帅的士兵不是好士兵；在此我也可以说，不想进步的公司不是好公司；因为在其中员工感受不到可以预见的未来，自身职业需求无法得到必要的发展。

所谓术业有专攻。没有一个人可以将任何事都包揽下来。同样在现今各行业的市场日益细分趋势下，也没有任一公司可以包揽所有业务。必须把有限的资源投入到最有潜力、利润最好、自己最擅长、最专业的领域内。公司必须确立一个明确而又可以实现的目标，制定短期、中长期的发展规划，并朝此矢志不渝地努力前行。

资金与技术只是一个公司发展的必要而非充分条件。

要实现飞跃发展，还必须苦练内功——内部管理跟得上。管理就是企业的大脑，是最核心最复杂的系统工程，统筹企业的一切行为，使之步调协调一致，朝既有目标前进。

- 1、管理不在于“知”，而在于“行”。
- 2、协调是管理的精要所在
- 3、管理低效，就好比吃饭消化不良，后果很严重。
- 4、管理者的重要作用

——管理者在公司里起着最重要的作用，不但对他人而且对企业绩效负责；建立团队/权衡利益：使当前利益与长期利益取得平衡。

四、怎样做到最有效的管理

- 1、有效的管理——怎样使管理做到有效，良好的时间管理是正确管理的基础
- 2、制定目标的五大原则：具体可核定可实现相关性时效性
- 3、目标管理

目标管理把经理人由控制下属变成与下属一起设定共同认可的客观标准和目标，让他们靠自己的积极性去完成。促使被管理的人用目标和自我控制来管理，即自我评估，而不仅仅是由外人来评估和控制。必须抛弃陋习，引进新的工作方式和生活习惯，包括要订立目标、妥善计划、分配时间、权衡轻重和权力下放，加上自我约束、持之以恒才可提高效率，事半功倍。

4、时间管理的六项基本原则

明确目标

有计划、有组织地进行工作

分清工作的轻重缓急

合理地分配时间

与别人的时间取得协作

制定规则、遵守纪律

5、本部门要做几件基本的事情：

?要制定本部门目标

实行项目管理制度是一个比较受欢迎的措施

?从事组织协调工作

?建立绩效衡量标准

齐心协力的深入协作，能使全体成员的能力倍增，绩效将远超过多人的单打独斗；?建

军训自我鉴定参考

学生军训自我鉴定参考范文

工作总结通知参考

实习教师的自我鉴定范文参考

有关军训的自我鉴定范文参考

高一军训自我鉴定参考范文

高一军训自我鉴定参考范例

毕业生个人简历自我鉴定参考范文

工作自我鉴定书篇三

本人性格开朗、大方，工作认真负责，上进心强，有较强的团队沟通意识和职业操守，做事有始有终，坚韧执着。不管有多困难都要去克服，这是一种人生历练，工作给我一个施展的舞台，希望能为贵公司奉献我的一点光和热。

文员这份工作具备胜任这份工作的能力，我会给公司带来更多的期望，只要公司与我双方都觉得我在公司运营中发挥作用，在不断成长成熟在公司实现预期目标中作出贡献，我乐意为公司效力。

将要踏上另一个生旅程，我会努力完善自己，提高自己，在热爱的事业中奉献自己的'光和热如果我有机会获得公司的认可，成为一名办公室文员，那么我会加倍努力完成工作!这是一份真诚的文员简历，希望领导能从这份简历里面看出我对文员工作的热情!

【办公室文员自我鉴定(二)】

通过四年的社会生活,我成长了很多,我对自己这四年来收获和感受作一个小结,并以此为我今后行动的指南。

思想方面,我追求上进,思想觉悟有了很大的提高。

工作方面,我认真、积极主动、团队意识强;能按时、按质、按量的完成任务。在从事办公室文员工作过程中,感受到了办公室文员这一职位在企业运转过程起着衔接与协调重要作用。作为一名办公室文员,要热爱本职工作,兢兢业业,要有不怕苦不怕累的精神,也要有甘当无名英雄的气概。办事要公道,忠于职守并在工作中努力掌握各项技能。

生活中，我性格开朗活泼，乐观向上，乐于助人，有独立的思维能力，乐于与人交往。

四年的工作生活，使我懂得了做人要心思慎密的重要性，锻炼了我的意志，使我面对压力也能乐观向上；而且使我懂得了，建立良好的人际关系在工作中有着很重要的作用。

工作自我鉴定书篇四

我于20xx年7月加入宝钢集团八钢股份有限公司，在近一年半的工作中我热衷本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的肯定。通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。通过这一年的工作与学习，使我认识到一名合格技术员的成长是一个前景光明、充满希望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的工作总结及自我鉴定：

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名非党员，我积极要求加入党组织，于20xx年8月上交了入党申请书，现已是一名入党积极分子。日常工作中我严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。同时积极主动的了解国家大事，认真学习党的各项新方针、新政策，不断的提升自己的党性修养，与党保持一致；作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与公司保持一致。

作为20xx届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才

能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，虚心向师傅和其他同事请教。日常工作中上午在作业区进行软件工作，下午扎入现场对设备多看多问，不断增加自己的现场经验。同时认真的学习公司的各类文件，对管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以公司标准化管理的标准来严格要求自己。

成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

而较圆满完成维护部的各项工作任务[]20xx年第一季度在作业区同仁及领导的大力支持下，由我带头顺利的完成了《合金下料中位料仓电液推杆翻板阀卡料解决方案》的qc资料发布，解决了公司3座120吨转炉9.1米平台合金下料中位料仓电液推杆翻板阀的卡料问题。此次设计方案为公司每年节省约21万元。并且通过此次活动增强了同事之间的凝聚力，提高了参与方案设计人员分析问题的能力，并且充分调动了人员的积极性，利用已有的技术力量，为企业挖潜增效[]20xx年第四季度在次召集作业区同事成立qc小组，对120吨3座转炉的合金下料溜槽进行改善，计划12月中旬发布《合金系统下料溜槽增加使用寿命方案》的qc资料。

总结在八钢的一年半工作中，我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。同时在日后工作经验的.积累中，逐步培养自己的预见性，不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题，使自己的现场综合处理能力不断的得到锻炼和提高。

刘健

工作自我鉴定书篇五

为了让酒店更好的发展，让我们能够更好为客户服务，酒店销售部做了如下的工作鉴定：

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而异，缺少科学(教学案例，试卷，课件，教案)依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学(教学案例，试卷，课件，教案)，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元;全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。