

最新员工政治素质自我评价 工作人员心得体会(实用6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，我们一起来看看吧。

员工政治素质自我评价篇一

近日，我有幸参加了银行市分行组织的赴香港银行学会学习“银行产品及优质服务”培训班的短期培训学习。在香港银行学会比较系统的学习了《公司对公业务产品创新》、《银行客户服务体系与服务文化建立》、《香港银行体制及监管概况》等课程。通过学习，使自己对香港金融业的概况和发展趋势、香港银行业对公业务产品创新、银行客户服务体系与服务文化建立、银行体制及监管等方面的内容有了一些初步的了解，收获了一些粗浅认识。

一、对香港金融业的粗浅认识

香港是全球最大的金融中心之一，名副其实的国际金融中心，在那里设立的银行机构数目排在全球前列。其中有68家银行为全球100家大型银行设立的分支机构。香港银行业实行存款机构三级制，分别为持牌银行、有限牌照银行和接受存款公司，全部统称为认可机构。截至12月，香港有145家持牌银行、27家有限牌照银行和28家接受存款公司。这200家认可机构合共经营1387家本地分行，组成了庞大的服务网络。据不完全统计，截至12月，各家银行及接受存款公司所持有的海外资产总值高达22990亿美元。

混业经营是香港银行业经营的一大特点。香港是名副其实的

自由港，金融市场成熟发达，混业经营理念日渐普遍。同时，银行存贷款利率完全自由化，银行便可利用利率的杠杆作用组织更多的资金投放到其他投资领域。加之，中间业务又具有风险小回报率高的特点。因此，香港银行均十分重视中间业务的开展，除通过传统的贷款业务获取收益外，还通过购买股票、债券、基金或保险等中间业务方式获取十分可观的收益。以中银(香港)银行业务收入结构为例，据相关资料统计：截止12月末中银(香港)银行实现总营业收入82.11亿港元。其中净利息收入59.49亿港元，净服务费收入20.32亿港元，净交易性收入1.86亿港元，其他营业收入0.44亿港元。中间业务收入占全部收入的27.5%。中间业务收入占全部收入的比例之大，充分彰显了香港金融业混业经营的特点。

香港银行业具有丰富的金融产品和较强的产品创新能力。香港实行的是完全意义上的市场经济，金融业之间的竞争异常激烈。加之，香港金融市场与国际金融市场联系紧密，银行业间新产品的传导速度十分迅速。因此，银行业必须具有较强的产品创新能力，才能满足不同客户群对不同金融产品的需要。只有通过产品多元化，为客户提供全方位的服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。香港银行业目前的金融产品大致有：

(一) 工商信贷服务方面的金融产品有：项目及银团贷款、机器及设备贷款、工商物业按揭贷款、中小企业贷款保证计划、特色信贷保证计划、分期付款、循环贷款等产品。

(二) 贸易融资及服务方面的金融产品有：开立信用证、开立背对背信用证、进口托收单据处理、进口融资、信用证通知、信用证转让、出口融资等产品。

(三) 户口及现金管理服务方面的金融产品有：一般账户服务、现金及支票收款服务、发工资及自动转账服务、缴付账单服务、汇款服务、卡业务产品(商务卡、采购卡、八达通、信用卡等)、网上理财、环球电子财资服务等产品。

(四)商业保险服务方面的金融产品有:业务保障、商业财产保险、贸易保障、员工保障、寿险保障、个案分享等金融产品。

(五)雇员服务方面的金融产品有:强积金计划、团体人寿保险计划、团体门诊医疗计划、自动转账支薪服务等金融产品。

(六)投资服务方面的金融产品有:债券投资、外汇投资、证券投资、基金投资、贵金属/商品投资、结构性产品投资等金融产品。

(七)为大企业而设的专项服务方面的金融产品有:财务顾问及咨询服务、债务性服务、证券性服务、衍生工具业务等金融产品。

香港银行业的金融产品真可谓品种繁多,琳琅满目。这充分反映了香港银行业为满足客户需求,善于开发创新金融产品的能力。

建立以顾客为中心的服务文化,是香港银行业在激烈的竞争中立于不败之地的一大法宝。香港银行业非常重视客户的满意度,真正把“顾客是上帝”的服务理念融入到了全体银行员工的血液中。实现了以服务老板为中心的旧式服务文化向以顾客为中心的新式服务文化的根本转变。在实际工作中,将员工的大部分特长和精力集中投向为顾客服务,创新产品,端正服务态度,提高工作效率上。教育员工树立“服务老板最有益的方法就是拿出最好的态度服务顾客”的观念。倡导“万事以客为先;顾客满意就有生意;你解决顾客的困难,顾客就会解决你的困难”的价值观。在此基础上长期坚持建立以顾客为中心的服务文化。

以香港恒生银行为例:恒生银行的经营方针是长期坚定不移地以推行优良服务态度为重点的服务文化。它建立以顾客为中心的服务文化经历了三个阶段:第一阶段为提出建立服务文化阶段。步骤有:唤起中层以上人员的重视;唤起第一线员工的

重视;编写品德修养的书籍,供员工阅读,增强员工的归属感。第二阶段为推行阶段。步骤有:不定期巡查;重视客户的投诉;每天早上利用广播教育员工;拍制培训电影;老板经常亲自巡查各支行;老板亲自批阅有关改善服务的建议和对表现欠佳的行为做出处理批示。第三阶段为延伸及巩固阶段。恒生银行以此三个阶段打造以顾客为中心的服务文化,并持之以恒的一直坚持至今。由于创造了属于自己的特色服务文化,恒生银行在顾客的心目中保持了友善亲切的形象,进而赢得了顾客的青睐,业务发展如日中天,在与同行业的激烈竞争中始终处于不败之地。

二、得到的启示

通过这次赴香港学习培训,开阔了视野,激活了思维。虽然我们面临的环境与香港不同,但是,香港银行业先进的经营理念和运行机制却实在值得我们借鉴。经过这次学习培训,使我对农发行今后的发展战略和经营理念有了一些不成熟的思考:

(一)农发行应坚持“一体两翼”发展战略不动摇。按照国务院第57次会议精神,农发行总行制定了“一体两翼”的发展战略。通过这几年的实践,基本实现了“固体强翼”的目标。即传统业务得到巩固(固体),较好地解决了粮食收购不给农民打白条的问题,有效的遏制了收购资金被大面积挤占挪用的局面,保证了国家粮食安全。商业性业务和中间业务也得到了长足的发展(强翼),尤其是商业性贷款业务突飞猛进,实现了又好又快的发展。然而,两翼中的中间业务发展却不尽人意。

以石柱支行为例:石柱支行实现中间业务收入130955元,仅占总收入1878万元的0.69%,出现了一强一弱的局面。究其原因:一是员工对发展中间业务认识模糊;二是上级行制定考核办法时对中间业务的考核权数太小,客观上造成了基层行不重视中间业务的发展;三是中间业务的产品品种不多,致使发

展的空间不大。从以上分析不难看出，农发行要实现“一体两翼”的发展战略，必须在抓好传统业务和商业性业务的同时狠抓中间业务的发展，提高中间业务收入占业务总收入的比重，只有这样才能真正实现“固体强翼”的目标。要教育全体员工强化对发展中间业务的认识，制定科学的考核办法推动中间业务的发展，尽可能多的开发中间业务产品品种，拓宽发展空间。“一体两翼”与“混业经营”有异曲同工之妙，“混业经营”是当今国际银行业发展的趋势，农发行总行制定的“一体两翼”的发展战略完全顺应了这一发展趋势，我们必须始终如一地坚持下去不能动摇。

(二) 农发行应增强自主创新能力，为“三农”提供丰富的金融

产品。创新是一个企业发展的不竭动力，一个企业如果没有创新，将在激烈的竞争中被淘汰。农发行作为国家政策性银行，其业务范围受到国务院的严格界定，其创新能力受到了一定程度的制约，客观上造成了创新能力不强，金融产品品种单一的局面，一定程度上制约了农发行的发展。但是，政策性银行也是银行，必须按照银行的一般规律办事。如果没有自主创新能力，没有丰富的金融产品供顾客选择，必将成为激烈竞争的牺牲品。怎样才能把农业发展银行建成建设新农村的银行，充分发挥其在农村金融中的骨干和支柱作用呢？提高自主创新能力，丰富金融产品，将是实现农发行在农村金融中的骨干和支柱作用的一个非常重要的途径。我们要悉心研究如何做好“三农”这篇大文章，在广阔的天地里去开发创新更多适合“三农”需要的金融产品，真正使农发行成为名副其实的建设新农村的银行。

(三) 农发行应打造以顾客为中心的服务文化。

农发行成立的时间不长，加之受行政色彩的影响，其经营理念，服务手段，员工的竞争意识较其他商业银行相比都存在很大的差距。我们拿什么优势去与同行业竞争？唯有以顾客为中心的服务文化是致胜的法宝。打造以顾客为中心的服务文化，核心是顾客，

贵在持之以恒，本人以为应从以下四个方面建立以顾客为中心的服务文化：

- 1、强化全体员工对农发行“至诚服务，有效发展，以人为本，构建和谐”的核心理念的认识，使每个员工对核心理念熟记于心，用这一核心理念来增强员工的归属感。
- 2、教育员工牢固树立“顾客是上帝”、“顾客是我们的衣食父母”的服务理念，将这种服务理念融化到每个员工的血液里。
- 3、加大科技投入力度，实施科技支撑策略，开发先进的服务手段，提高柜面服务质量。
- 4、减少行政色彩，根除“官本位”的思想痼疾，按照办银行的规律办行，把农发行办成真正的现代农业政策性银行。

员工政治素质自我评价篇二

已经在这个岗位上工作了8个月了。刚踏入工作岗位的我有很多不足的地方。年少无知的我以为在海上漂是一件很简单的事情.....

在公司领导培训的几天里让我明白了，海上乘务员不是一个花瓶摆在那里。我们有非常艰巨的任务。我们代表着公司的形象，不仅要学会待人接物。而且体系一定要熟悉掌握。遇紧急情况下要冷静。按照应便部署去做。熟悉船舶的应急设备。每天用我最真诚的微笑去面对每一位乘客。搞好客舱卫生让乘客觉得干净舒适，宾至如归！

在以后的时间里，我会继续努力，不断的学习提高自己。一如既往的为公司做奉献。对待乘客我会继续微笑服务，上下客主动问候，提拿行李！做好自己本职工作，将自己的工作做到最完美！

自我评价是心理学中自我意识的一个方面，是指人对自身条件、素质、才能等各方面情况的一种判定。大学新生对自我的评价得当与否，将直接影响到大学生活中的学习效能、职业选择和事业奋斗中的自信心。正确地进行自我评价一般可以通过两种渠道：直接的自我评价和间接的自我评价。

进行直接的自我评价，首先要熟悉到自己的自然条件，包括健康情况、心理状态、情感特点、爱好倾向、知识水准、专业特长、智力情况、能力特点，还可以测定一下自己的生物节律周期、智商指数、气质类型、性格类型等作为参考。

其次，是用自己在不同领域的实践中（如对各个科目的学习）取得的不同成绩相比较，以发现自己的优点，确定奋斗的目标。

间接的自我评价法，是指通过与他人行为的对照及情况的对比，发现自我熟悉的错位。“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，这是一些人不能对自己作出正确的自我评价的原因之一。当事者迷，那么就不妨用与他人相比较的方法及用自己在不同领域中取得的不同成果比较的方法鉴别一下。

对女大学生来说，她们在自我评价的题目上经常会具有两重性，一方面好幻想，把个人的境遇、发展、前途勾画得绚烂多彩；另一方面又经常低估自己的才智和工作能力，自我评价经常是过谦的甚至是比较自卑的。“天生我材必有用”、“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的优点和短处。有的人可能不辨音律，但却有高超的组织才能；有的人也许不解数字之谜，但却心灵手巧，长于工艺；有的人可能不会琴棋字画，但酷爱大自然，精于园艺；有的人或许记不住很多外语单词，但有一副动人的歌喉，擅长文艺。

正确的自我评价是帮助我们作出正确的奋斗方向的条件。在实践的鉴别中，在与他人的比较中，要使思维方法尽可能地全面些、辩证些、灵活些。

人的知识、才能通常是处于离散、朦胧状态的，需要人们不断地挖掘、发现和开发。从个人爱好、思维方式的特点、毅力的恒久性、已有的知识结构、献身精神与果敢魅力等多方面进行全面的考察和测试，将为你作出科学的自我评价提供有益的帮助。

员工政治素质自我评价篇三

20x年就快结束了，回首20x年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20x年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20x年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度本人的工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作

1、在20x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责，现将工作重点汇报如下。

1□20x年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度□20x年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

2、对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

- 3、做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，
- 4、对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。
- 5、加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

- 1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。
- 2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。
- 3、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。
- 4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。
- 5、要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

员工政治素质自我评价篇四

学习了证券投资学，我感觉受益颇多。特别是老师运用理论与模拟实践相结合的教学方式，让我深深体会到了炒股存在着较大的，甚至是让人难以意料的客观风险，但个人的心理

因素也很重要，也领会到了一些基本的投资理念。

起初，老师给我们每个同学发了一00000的虚拟货币，告诉我们进行自由的投资选择，可以投资股票、基金或者国债。我想：反正是假的，就买股票好了要么大赔要么大赚，每个周我们都有两次机会进行操作，买进或者卖出。我找了几支看起来走势蛮好的股票用了89万去买了4支。第一周去时，看到3支长势喜人，怕下周再来万一跌了呢？于是抛售，赚了几百，看着我的一00000变成了一00452，心里别提多得意了，可是第2周再看时，这次买的几支却是只赔不赚，而且看着走势还明显下滑的趋势，着急的不得了，赶紧趁赔的还不是很多清仓好了。想到老师上课时说起过的“不要把鸡蛋放到一个篮子里”，赶紧买几支国债和基金，这样分散一些风险。于是开始买基金，看到自己的钱只剩余892一4了，而有些同学的还在急剧增加，就算没有做交易的也还是原来的一0万，我终于对风险有了切身的体会。赶紧回去仔细翻书，学习股票交易的技巧和手段。慢慢的有开始扭亏为赢了。

过了两周，学校组织了一次模拟交易竞赛，由于我对此已经深有忌惮，加之上次炒股失利，也没有再参加。我想玩股票的人都应该有很大的忍耐能力，经得起股市瞬息万变的波动吧，我看来还火候不够啊。

初学证券投资学的时候，对于理论知识不屑一顾，感觉它讲的太老套了，不进股市实际操作知道再多也是没用的，可是经历了网络模拟交易后，我觉得任何事情都不是单独的，学习了理论知识可以用它来指导实践，股市肯定不会是单靠运气来盲目支持的，一定会有经验老到的股民，是通过技巧来赚钱的。刚开始模拟交易时，技术分析一点都不懂，虽然看了一些关于k线图的理论知识，但还是不懂的如何去运用，也不懂其中的一些投资技巧，所以买回来的股票基本都是亏的，到心有戚戚焉，恶补专业理论知识，在逐步的学习中，我慢慢懂得通过阳线及阴线的形态去选择股票，再结合当天的成交量，来判断是否有升的可能。一句话说得好：股市中，什么

都可以骗人，唯独成交量是不会骗人的。由于时间的局限，所以我都是做短线炒股，下面是我的几点认识：

1. 在形势不利的时候及时抽身而退，从而使损失最小化，千万不要犹豫不决。
2. 卖出去的股，哪怕第2天又涨了也不要后悔，还有的是机会。
3. 买进趋势明朗的股票，不要买趋势不明的股票，最好是有5日均线支撑的，因为这样比较有保障，就算亏，也不会亏很多。若想赚大，就尽量买那些价格比较高的涨幅比较大的好股。
4. 尽量要买好股，如市场热点的股票，不要买垃圾股，垃圾股涨的快，但跌起来会更快。买进最近换手率较高的股票，赚得多而快。
5. 仔细观察k线图，尽量在价格突破前期后，再等一个交易日确定安全以后再买进，不要心理过急，以防其到达最高价而会落。
6. 一次不要把所有的资金用在一个股票上，因为鸡蛋在一个篮子里的风险永远大于分开放的风险，但也不要买太多只股，以免照应不过来。

在整个模拟炒股的过程中，我的心情都是随着股票的涨跌而喜悲的，但在我不懈努力下，我的盈亏率从亏一6%到目前的赚一一%左右，这已经让我觉得很欣慰了，毕竟我有在努力，也有了收获。最深的体会是：不要怕跌！只要有跌就有机会，账面的损失并不可怕，最可怕的就输了心态，没了斗志！要懂得及时自我调整，才能在股市的竞争中存活，才能有下次战斗的机会。

员工政治素质自我评价篇五

20xx年即将过去了,作为车间技术人员的我,在车间领导和同志们关心和支持下,通过努力工作,为企业做出了应有贡献。在过去一年中,我在工作和生活中高标准应求自己,做了很多工作,现将一年来工作做以下个人鉴定:

一、过去一年的工作中,在很多前辈的关心帮助下,不管是技术方面还是质检与管理,使我工作上有了很大的进步,当然成绩已经成为过去,在以后的工作中我会加倍努力,争取做的更好;以前从书本上学到“科学的东西来不得半点虚伪和骄傲”。

技术含量较高,这就要求我对待工作不能人浮于事,做老好人,而要以踏实、严谨的态度对待工作,不懂的东西要善于学习,已懂的.东西更要精益求精,因为技术在不断进步更新,只有通过不断地学习,辅以求精务实,脚踏实地的作风,方能胜任自己的工作岗位.一切工作过程中,技术和质检工作贯穿始终,在工作经验的积累中,逐步培养自己的预见性。

二、在平时工作中,首先做好日常工作,我与车间其他技术员既有分工又有合作,坚持经常和其他技术员进行工作交流,充分发扬民主,杜绝独断专行,统一思想统一步骤,从而圆满完成车间各项生产任务。

三、每月将车间生产情况进行一次鉴定,及时将鉴定上交到技术处;将车间主材消耗进行鉴定,及时上交计划处。做好统计技术分析工作,将车间生产中出现的异常情况,进行分析采取纠正措施,写出纠正措施报告。

四、由于五长丝车间长期纺木浆,导丝轮废丝多,可纺性差,我经常和原液车间技术员沟通,反映车间可纺性情况,并与职能处室技术员多联系沟通,希望能够改变浆粕配比来提高可纺性,今年企业采取了使用多种浆粕混用办法,大大提高

了可纺性。

总之，在今后的工作与学习当中，我将不断的鉴定与反省，不断地鞭策自己并充实能量，努力提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

员工政治素质自我评价篇六

□xx同学在工作期间一贯积极主动，认真学习业务知识在很短的时间里就掌握了工作的要点与技巧，并将他们合理的运用在工作中，并能主动向老员工学习弥补自己的不足，在其负责的iqc物料交接业务工作中作到了严格、认真、高效得到了部门的好评。圆满完成了实习任务。

考核合格，成绩优秀，给予转正。

同学在我单位实习期间，工作积极主动，学习认真，尊敬师长，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累，并能够灵活运用自己的专业知识解决工作中遇到的实际困难。在实习期间得到领导和同事们的一致好评。

考核合格，成绩优秀，给予转正。

3. 该员工工作认真，脚踏实地，关心同事。虽然工作性质繁琐、复杂，但她能平和的对待，处理事情有条不紊，工作总能自觉、认真、细致地完成，受到办公室成员一致好评。工作中她能够站在公司的角度，经常提出合理化建议，为部门的管理出谋策划，是领导的好助手。

xxx同志基本符合转正要求，建议按期转正。

考核合格，成绩优秀，给予转正。

同志认真、勤恳、踏实、努力，能较好地完成日常工作和安

排的各项工作任务;文笔流畅,素养较高,在实践中很快学习、掌握了新闻、特别是企业新闻的采、写和编辑,能力突出,自律自强,可以胜任当前的岗位要求。

考核合格,给予转正。

同志在我单位试用期间,工作态度认真,积极主动,尊敬领导,团结同事,待人诚恳,能够做到服从指挥,踏实肯干,不怕苦,不怕累,并能够灵活运用自己的专业知识解决工作中遇到的实际困难。在工作期间得到领导和同事们的一致好评。

同意该同志按期转正。

同学工作积极主动,学习认真,尊敬师长,待人诚恳,一年来技术理论水平及操作都有很大提高,希望今后加强学习尽快成才□xxx同学努力工作,能按师傅要求去工作,尊敬师长,一年来技术理论水平及操作技能均有提高,希望今后更加努力成为一个合格的建设人才。

考核合格,给予转正。

同志工作能力尚能胜任目前工作岗位。聪明,好学,常读书主动充实自己。对技术问题有独立见解,虽然想法和思路有明显的书本痕迹,相信经过半年一年的时间思路会更加清晰。

考核合格,成绩优秀,给予转正。

文档为doc格式