

最新签订合同自我鉴定(汇总6篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

签订合同自我鉴定篇一

1、各部门针对自己所签订的合同在签订之前是否对对方的主体资格、资信情况和履约能力等方面进行审查，是否有对方相关资料，是否留有相关纪要(此项针对未公开招标及邀请招标)

3、合同履行过程中，是否密切注意合同对方资信情况、履约能力、资产及经营状况等是否发生变化，若发现合同存在重大错误、对方当事人不能履约或严重违约、存在合同欺诈等可能给公司造成较大损失的问题时，应及时与合同对方的法定代表人或者业务负责人就发现的问题进行联系;与此同时，应采取相关措施，并立即以书面形式向公司领导、合同管理机构及有关部门汇报;以上问题是否做到，展开阐述。

4、如发生合同纠纷，如何处理?

5、本部门日常合同管理工作如何管理，如是否建立合同台账、对合同履行情况、纠纷是否登记、处理;对本部门所有合同每月是否自查，存在情况是否有及时上报。

6、合同履行完毕是否把相关资料移交主管部门存档等

7、关于应收账款的回收情况

6、合同管理机构设置、人员配备及岗位职责落实情况

8、关于法律人员介入企业经营管理的情况及落实情况

签订合同自我鉴定篇二

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经历，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整个业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力！

今后，我在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑做最坏的打算，尽最大的努力. 做好自我，做好本职工作。

签订合同自我鉴定篇三

本人于20xx年11月6日与公司签订为期一年的劳动合同，一年来我在领导及各位同事的关心与帮助下，严格要求自己，认真完成自己的本职工作，各方面有了较大的进步。现合同到期在即，经本人考虑，决定申请续订劳动合同。现将日常的工作情况总结如下：

一、日常工作

作为一名行政人员，每天应对繁杂琐碎的事务性工作，这一年来感觉自己在工作方面有一定的进步，较好地完成了领导所交给的各项工作任务。但要做到优秀，自己的能力学识还有一定距离，我将从多方面努力，进一步提高自身能力，以积极的心态面对每天的工作。

二、存在的问题

本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：经验不足，在一些工作细节上还考虑不到位，以致于工作起来有时不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

今后我要加强学习，拓展知识面，灵活运用自己的知识，在实际工作中，优化工作质量。努力改正自身缺点，热情、主动地做好自己的本职工作。

此致

敬礼

申请人： 日期：

签订合同自我鉴定篇四

从入职至今，在劳动纪律方面，我始终严于律己，严格遵守《员工手册》之规定，上班不迟到早退、不无故缺勤等，力争达到一个合格员工所应具有的标准。因为我认为作为青年员工，虽然业务能力还未能达到最佳，但最重要的是工作态度要端正，只有保持积极的工作态度、良好的精神面貌，才能在工作上不断进步，并且还要虚心听取老员工的意见，多从自身寻找不足，这样才能从根本上提升自己。

从进入公司市场科以来，通过三年的锻炼，我已从当初的青涩和“无从下手”，到如今的“渐入佳境”，这正是不断提升的业务能力所带来的好处。

市场科作为公司的核心部门，涉及的工作内容较多较杂，但正是通过这些繁琐的工作，让我的业务能力有了大幅的提升，无论是广场活动的前期策划、中期组织落实、后期总结跟进，还是年度经营指标清算、店长指标下达，以及今年新增的东方明珠项目的日常运营工作，都使得我对商业这个行当又有了全新的认识。

除此以外，与财务等其他部门的加强沟通，也让我从另一个角度理解了日常的工作，因为以财务的要求来说，每一项工作都要力求精确，这无疑对我的工作有了更高的要求，所以现在我对每项工作都会投入更大的精力，正是为了确保每项工作都能精益求精，以达到先期的目标。

通过领导的关心和同事的帮助，加入公司以来的这段日子，也取得了一些小成绩，我想这与大家对我的关心和帮助是分不开的，因为在刚入职的期间，我也曾遭遇这样那样的困难，但公司就像一个“大家庭”一样，让我感受到了温暖，让我打开心结，所以才有了后来的“努力奋进”。

我想，不管是任何的成绩，都已经成为过去，只有把眼光放

远，站在更高的平台上“远眺”，对自己有更高的要求、有更多的追求，才能渐渐与自己的职业理想“靠近”。

签订合同自我鉴定篇五

本人xxx是资xxxxx有限公司湖北分公司市场营销部的一员。今年，我的劳动合同即将到期，现将工作总结如下，并申请续签合同，以回顾过去，并对接下来的工作作出新的打算。

一年来，在领导和全体同事的关怀、助、支持下，我的工作能力有了很大的提高。这一年里我主要工作是商通卡的销售，在销售的过程当中主要涉及到前期开发新客户，客户成交，后期维护老客户关系。前期刚入职的时候，在公司接受了主管及领导的业务培训，平时工作中也积极的向周围的同事吸取销售经验，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的销售人员。目前已有一定的成绩，但是还不够，还需要在今后的日子里开发更多更优质的客户。

在平时的工作中我做到了严格要求自己，并且努力完成领导交代的各项任务。但是在淡季的`难以达成任务的时候也会很失落，是主管和领导及时的开导我，让我合理安排各项工作，努力提高自己的工作效率和激情，更好的对待工作对待生活。在入职初期，领导告诉我要累计客户，客户才是业绩的根本，足够的客户数量才是支撑量业绩的基础。于是在这一年里，我不停的开发新客户，现在已经有一定数量了，在接下来的一年，主要工作重心就是维护前一年累积下来的老客户，同时也继续开发新客户，相信这样下去，我的业绩也会水涨船高。作为一名在资和信刚满一年的新人，我深知自己身上还存在着些许不足，比如思考问题不够全面，遇到难题信心不足。这些都是需要我在以后的工作中加以改进的地方。我要不断向有经验的同事汲取宝贵经验，积极锻炼自己，使自己能加速成长。

我申请续签合同，希望公司能接受我的申请，在接下来的工

作中，我将致力于我的本职工作，努力钻研业务，严格遵守销售岗位的职业道德，不辜负领导和同事对我的期望。

签订合同自我鉴定篇六

我叫xxx□女，xx岁，专文化□xxxx年xx月与贵单位签订为期两年的劳动合同，现在贵单位xxxx营业所上班。两年来，我在单位、领导和同事们的关心、支持下，按照岗位职责要求和行为规范，认认真真地做好了本职工作，较好地完成了领导所交给的各项工作任务。现合同到期在即，经本人考虑，决定申请续订劳动合同，其理由有二：

一是合同期内，以优质的服务树立了良好的对外形象。我在xxx营业所上班。由于该所地处闹市，因此，上班时间工作之忙，业务量之是可想而知的。但为树立单位优质服务形象，我始终牢记单位的服务宗旨，总是做到早上班、迟下班，耐心细致地数好每一分钱，给客户一个满意的服务。由于我工作认真、过细，两年来不仅未发生一笔误差，未与客户发生一起争吵，而且因我的优质服务，赢得了客户的满意和信任。

二是合同期内，以顽强的毅力提高了个人的自身素质。两年来，在爱人的支持下，工作之余，我总是主动放弃休息和娱乐时间，抛开繁琐的家务，集中精力，积极主动地抓好业务学习，不断为自己充电加油，以使个人业务素质适应不断发展变化的'新形势。现在，五笔打字□abis操作等项业务工作我都烂熟于胸，操作流利。另外，对其它与工作相关的业务，我也是努力学习，尽快掌握。两年来，我个人在当班期间，没有发生一起因业务不熟而被难住、以致耽误客户时间的事件。

两年来，我虽然在平凡的岗位上做了一些平淡无奇的小事，取得了一些成绩，但与贵单位的要求比，还有很大的差距。今

后，如果贵单位同意我续订劳动合同，我将更加努力学习，更加发奋工作，用优良的作风、一流的服务展示单位的美好形象。