

# 导游专业毕业生自我鉴定(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 导游专业毕业生自我鉴定篇一

我于2015年3月14日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

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、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在这段期间，我一直在前台营业部门的学习工作。营业部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的'整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，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，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和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。

经过这将近半年的时间，我现在已经能够独立应对各类型前

台业务咨询，将各类型旅游线路详细的介绍给不同类型的客人。当然我还有很多不足，例如谈团与处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 导游专业毕业生自我鉴定篇二

大学生活转瞬即逝，转眼之间，作为导游专业的我即将告别大学生活，告别亲爱的同学和敬爱的老师，告别我的母校——\_\_大学。美好的时光总是太短暂，也走得太匆匆。如今站在临毕业的门槛上，回首在\_\_大学导游专业学习和生活的点点滴滴，感慨颇多，有过期待，也有过迷茫，有过欢笑，也有过悲伤。

对导游专业

学生的毕业要求。

在思想品德方面：在\_\_大学导游专业就读期间自觉遵守《\_\_大学导游专业学生行为准则》，尊敬师长，团结同学，关心集体。通过大学思政课学习，我学会用正确理论思想武装自己的头脑，树立了正确的人生观、世界观、价值观，使自己成为思想上过硬的导游专业合格毕业生。

在导游专业学习方面：本人认真学习导游专业的每一门功课，积极参加导游专业相关实践活动和导游专业毕业实习，并顺

利通过考核。平时，我关注当前导游专业发展，及时掌握导游专业最新科研情况，使自身的导游素养与时俱进。此外，我还参加导游相关资格考试\_\_\_\_(列举自己获得的导游专业证书)。从大一入学时对导游专业的懵懂到如今对整个导游行业发展的了解，我已经完全具备了导游专业毕业应有的条件。

在工作组织方面：我担任过导游专业01班\_\_\_\_班干部(或导游班宿舍长、导游专业实习组长等)。本人积极主动参与导游班级事务管理，代表导游专业01班参加学院\_\_\_\_活动。在导游专业01班集体活动和导游班宿舍管理中，我有意识地协调好同学们之间的关系，做好班级内务工作，为我们导游专业01班同学营造了良好的学习氛围。在导游专业同学们的共同努力下，我们班级获得\_\_\_\_\_(列举导游班级和个人荣誉)。

我相信天生我材必有用。作为即将毕业导游专业的大学  
生，\_\_

\_\_大学的四年熏陶，使我拥有深厚的导游专业知识，我将以坚强的信念、蓬勃的热情、高度的自我责任感去迎接人生新的阶段。

### 导游专业毕业生自我鉴定篇三

我是导游部的成员\_\_\_\_。今年7月8日，我走出旅校门，变成社会人，光荣的成为了\_\_旅的一员。我非常高兴，这高兴不仅源于我对导游这一职业的向往，更有我对能在\_\_旅扎根、收获幸福的自豪。细数工作以来的五个多月，和领导、和同事、和客人交流的每一个画面都让我深深感受到\_\_旅大家庭的温暖，自己也在不断的实践过程中取得了工作上的突破和个人的成长，这些成绩取得和领导的关心、同事的帮助是密不可分的，点滴细节，汇成一张成绩单，下面请允许我做一一介绍：

一、善于适应环境，做合格职业人

回顾20\_\_年，是极不平凡的一年，也是充满希望、迎接挑战的一年。去年1月16日，\_\_\_\_湖旅游区正式荣膺“国家5a级旅游景区”，6月22日，\_\_\_\_湖游客中心正式投入运营。作为\_\_旅的第一代导游员，我更有责任、更有义务为“全面走进\_\_湖时代”、迎接“\_\_明天更美好”而奉献青春。

来到\_\_旅，来到导游部。我就秉持“干一行，爱一行”的原则努力适应新环境、新变化，坚决服从领导安排，和同事间建立友谊，通过实地踩点学习景点知识，并在实践带团中不断摸索如何提高服务水平。在这里，作为90后的我，正以崭新的面貌，谦逊的姿态，迎接八方来宾，服务地方旅游业。

## 二、敢于迎接挑战，争做政务导游员

自去年7月工作以来，我带团21个，(担当全陪导游2次，地陪导游19次)计24个工作日。其中政府类接待团3个，旅行社老总踩线团6个。热情的介绍，周到的服务让游客印象深刻。我不断推陈出新，整理完善游客中心讲解词，以“接的不同人，说不同的话”为标准，渐而讲解得到了领导的悉心指导与高度肯定。

## 三、勇于担责扛担，配合组长工作

8月份，我参加的景区公司组织的竞聘。虽然意料之中的落选，然而领导的肯定让我更添足了动力，鼓足了干劲。我配合部门组长工作，尽力分担部门工作。而后，同城网服务台交由我负责，主动联系，积极工作，得到了双方领导的高度好评。今年10月，\_\_\_\_站在我们游客中心正式运行。作为\_\_区团代表，我有幸成为了这里的一名青年志愿者，并负责起上下沟通、内外联络和日常性工作。爱心义卖、旅游咨询、景点宣传，都收到了一定成效。今年12月，\_\_\_\_站被团区委授予“优秀志愿者组织”，本人也被授予“\_\_区生态环保志愿者之星”称号，还被团区委推荐为“\_\_市优秀青年志愿者”荣誉候选人。

#### 四、乐于参加活动，提升综合素养

我乐于参加各类活动和比赛，我认为这不仅丰富自己的阅历，也能提高个人的素养。自工作以来，我先后参加了区志愿者培训、集团diy讲师培训以及集团清廉书画展等活动，开拓了视野，陶冶了情操。同时积极参加公司组织的各类比赛，如景区公司导游员大赛，景区公司主持人大赛等，均荣获“第一名”的好成绩。在刚刚结束的\_\_区讲解员大赛上，我一举夺得“金奖”，为公司赢得了荣誉。

#### 五、勤于学习思考，不断夯实基础

我极富求知欲，因为这不仅是个人所求，更是业务需要。不充电的导游绝非好导游，不热爱学习的导游也无法更优秀。因此，我通过利用业余时间读书解疑，活学活用，并实地考察，虚心学习，以提高自身素养和知识储备量，以此为游客提供文化讲解，做出文化大餐。

当然学是无止境的，服务亦如此。前些日，我与单位正式签订了合同，我非常欣喜，非常感动。但冷静之余，也有种种反思。反思自己在讲解过程中是否因地制宜，因人而异与优秀导游间的差距在哪里反思自己在服务中还需完善哪些方面明年是否能做到让所有的客人高兴、满意确实，个人有待提高的\_\_多\_\_多，无论知识储备、个人素养还是服务技能。我愿努力奋斗，不懈怠，不动摇，与\_\_旅共同发展，再创佳绩！

### 导游专业毕业生自我鉴定篇四

为期\_\_\_\_的实训期已经结束，这短短的\_\_天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的本事，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来应对现实生活的本事以及如何现实生活中的来实现自我的最大价值。挑战是挑战我们能否理解挫折与压力的本事，所以实训对我们来说，让我们

由稚嫩向成熟更迈进了一步!正如证券教师说的一样,经过这次实训,每个同学都成熟了许多!

不仅如此,我们也完成这次实训的目的,学到了许多知识也领悟了许多道理!

其实实训之前我对房地产充满了憧憬,但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过,也害怕别人不愿意搭理我们,直到去了之后,才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号,吉大房产安居苑店,那里就是我意义上第一个工作的地方,以至于在最终离开的时候,心中却留有那么一丝的不舍。第一天上班,我们真的跟一个傻子一样,仅有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自我的,仿佛我们是空气,当时真的觉得自我在那帮不上忙,并且还占空间!直到我们以为已经被遗忘的时候,最终有人搭理我们了,他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区,熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务,因为作为一个房产业务员,首先要做的就是熟悉小区。直到此刻我印象中最深刻的就是安居苑小区,共有129栋,真叫一个”大”字,大到我们在那里走了好多天之后,从它的西南角走到东北角,我还是找不到一条最近的路!所以我很佩服他们的业务员,那么多的小区,他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

由于经理太忙,所以他把我们交给了店里的一个叫年夫辉的业务员,第一天上班他就带着我们看了房源并且让我们充当了买房的主角,在回来的路上他告诉我们,要看好小区,要尽可能的把小区的地图画出来,那才是我们此刻最大的成绩。

经过一段时间的相处,店里面的业务员对我们来说已经不是那么陌生了,偶尔跟他们聊聊天也能够学到东西的。在店里上班我们最主要的两个任务就是:看小区以及和业务员一齐去看房源。其中一个叫孟勇的业务员也加入到我们的“队

列”其实是在以后的实训期里，他和年夫辉真正的交了我们许多知识。譬如买卖房屋所要缴纳的税是按地方基准价来计算的，合肥市的房屋基准价是：一环以内5000元平方米，二环到一环4700元平方米，三环到二环是4400元平方米，三环以外是4000元平方米，其余的是3500元平方米，关于营业税的征收是按基准价计算房屋总价的5、5%，个人所得税征收的比例是1%，过户(契税+印花税等)总共按2、3%来算，佣金是房屋总价的2%也能够是买卖双方各一个点，再到贷款税按千分之三+300元的手续费，所以总共需要交的税基本就这几种。同时业务员还教了我们如何来认识房屋的户号、坐落，怎样看卧室、客厅、卫生间及厨房是怎样的的构造，怎样的是坐南朝北，怎样的是坐北朝南以及周围的环境如何，正如他们所说的，我们实习也就十二天，不想学玩玩就过去了，想学的话，在这十二天里是能够真的能够学到很多东西！

工作的这段时间，我个人最喜欢做的事就是每一天早晨挺经理开会。除非哪天经理忙没时间开会，经理开会我就坐在一旁静静的听，虽然我只是实习生，但自我并不能把自我当实习生看，要堪称是他们当中的一员，听经理开会，学到的基本是在平时工作时应当注意的问题，还有更便捷的就是经理传授的一些经验和技巧性的东西，还有的就是有的业务员在工作的时候所暴露出的问题，印象深刻的是一次经理表扬了他们其中的一个业务员：“别人不要的东西，对他来说是最珍贵的，也是最容易把握的，别人都要的东西，你要比别人付出更多的努力来得到它”。房源就是如此，比如有的客户他可能需要的是3到5层的房子，但有的业务员就不会再研究6层或者以上的房子，可是假如你从房子的价值，周边环境来向客户介绍，他是存在购买的可能的，所以，有很多的潜在客户就这样辈流失了，所以这需要的就是业务员如何来看待这样的问题。

还有就是当业务员与客户构成关系的时候，最重要的就是员工与客户精神上的合作，要与客户建立良好的友谊，让客户对你产生高度的信任，譬如有的客户在吉大安居苑店理解到

你的服务了，即使在你这没有找到适合的房源，或是在别的地方看到了房子，他还是会找你委托你代理业务，这才是一个成功的业务员，经过这些话，我深刻的感受到在学校里的理论知识固然重要，但要在实际中站稳脚步更需要我们不断的吸取经验来不断的提升和完善自我。

工作的时候有时会比较闲，我还会坐在那听业务员之间谈话，业务员与客户的交流，记得有一个新业务员问一个经验比较丰富的业务员：如何防止客户与防治私下谈价？有经验的业务员则说：这不是当时就能处理好的事，在你到买房去看房时，实现就该做好充分的准备来防止他们私下谈价，而不是要等到所有的问题都集中到一齐时你才来解决！那样可定会出问题的。的确，工作中存在了太多的不确定的因素，许多现实中的技巧和经验需要在实践中不断的去琢磨去领悟。

经过这次实习，我真的学到了许多在学校里面学不到的东西，因为虽然是短短的十二天，但学到的远比想象中的多，我很感激在吉大房产安居苑店里的所有员工，没有他们的帮忙，我可能不会这么顺利的完成实习，并且还学到那么多知识，在离别的时候，对他们每个人不仅仅充满的是感激，也有对与他们这么多天相处的不舍，同时也很感激学校供给的这次机会，让我明白，假如我已经是一名工作者，我会如何在现实中把握自我！

当我再次踏入校门的时候，我才发现这段时间，我真的长大了许多！

## **导游专业毕业生自我鉴定篇五**

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有四年的专业知识学习，可是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。应对这种情景，依靠自我认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自我尽早、尽快的熟悉工作情景，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知



识需要一个重新洗牌的过程，自我在同事的帮忙下，逐渐融入到崭新的工作生活中。

在学习生活上，慢慢完成了学生主角的转变，逐步进入工作状态，努力开展工作。记得初来学校参加工作，完全陌生的环境和生活状态，也以往很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作。可是学校宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各位领导和同事的关心和帮忙下，让我完成了从学生到教师的转变。经过近三个月的体验已经逐渐适应了这边的工作状况，对于领导们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报。不仅仅能够弥补自我耽误的工作学习并且能够有所成就。

我在领导和同事的帮忙下，我已经有了很大的提高。但我深知自我还存在必须的缺点和不足，主要表此刻以下几个方面：

- 1、对学校的工作任务能认真完成，但进取性不够；
- 2、与学校的领导和同事们在思想和工作业务交流不够；
- 3、自我的整体素质和业务本事还有很大的差距，待进一步提高；
- 4、对业务的学习还不够，以后必须要加强。

过去的，是不断学习、不断充实的三个月，是进取探索、逐步成长的三个月。我也深知，在业务知识上，与自我本职工作要求还存在有必须的差距。要按校领导的要求：年轻人就要努力学习理论，真钻研业务。在今后的工作和学习中，自我要更进一步严格要求自我，加强思想美德、业务知识方面的学习，认真鉴定经验教训，克服不足，要始终坚持一种进取向上的心态，努力做好自我的本职工作。