

# 工作个人自我鉴定 个人工作自我鉴定(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？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。

## 工作个人自我鉴定篇一

回顾大学三年，通过良师的教导和自身的刻苦学习，我已初步掌握如何运用英语知识进行一般商务活动，也养成了认真对待学习和工作的好习惯！

在思想品德上，本人有良好道德修养，并有坚定的政治方向。我热爱祖国，热爱人民，坚决拥护党领导和社会主义制度，遵纪守法，爱护公共财产，团结同学，乐于助人。并以务实求真的精神热心参予学校的公益宣传和爱国主义活动。

在学习上，我圆满地完成本专业课程。并具备了较强的英语听读写能力。对office办公软件和其它流行软件能熟练操作，并在因特网上开辟了自己个人空间。平时我还涉猎了大量文学、心理、营销等课外知识。相信在以后理论与实际结合当中，能有更大提高！

在工作上，我通过加入院学通社与合唱团，不但锻炼自己的组织交际能力，还深刻地感受到团队合作的精神及凝聚力。更加认真负责对待团队的任务，并以此为荣！

作为积极乐观新时代青年，我不会因为自己的大专文凭而失去自信，反而我会更加迫切要求自己充实充实再充实。完善自我实现我未来目标。且我相信：用心一定能赢得精彩！

“良禽择木而栖，士为伯乐而荣”，勤奋的我将以不怕输的韧劲融入社会。愿借您的慧眼，开拓我人生旅程！

## 工作个人自我鉴定篇二

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加xx行的实习，是一次难得的实习机会，能够到xx支行，更是一次难得的学习机会，透过xx行xx支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对xx行，xx银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时□xx支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

熟悉环境的过程中，适应能力得到了加强；文件资料的整理，耐心得到了锻炼；办公软件的应用，相关操作技能加强；直接面对客户，工作交流沟通的学习过程；同事间的交流与合作，不仅学得如何与人相处，而且还能学习到他们的宝贵经验；参与信用卡业务的部分流程，个人信贷部门的部分工作，个人理财业务小小环节，对公业务部门支票与电汇单的小小环节，都使专业知识得到的巩固和相关专业技能的提升。

至于不足，相关专业知识应进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是xx行xx支行及其从业人员。

## 工作个人自我鉴定篇三

经过200x年的岗位调整，我本人被聘任为8级执行会计师，在新的岗位面前，我一再告诫自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入200x年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次经营分析会议的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。求生存压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的大发展、大市场、大营销的工作思路，在土地补偿资金归集、集团企业工资源头上及来充投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱

单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的小锅饭小平均，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了新客户以服务吸引，老客户用感情稳固这一经验。x月份一个200x年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

200x年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的方面，都能及时给主任和主管汇报，

并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了三个服务。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着客户就是上帝的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

200x年是建设银行重大改革的一年，在200x年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出—一个党员、—一个中层干部应起到的带头作用。

200x年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

200x年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

xx以来，本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行营业室以会计基础工作规范化—管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。今后我也将一如既往地发扬这些优良的作风，争取为下一季度创新高！

## 工作个人自我鉴定篇四

护理人员自我鉴定工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措

施、有记录，工作期间始终以‘爱心、细心、耐心’为基本，努力做到眼勤、手勤、脚勤、嘴勤“想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供服务，树立良好的医德医风我更严格遵守科室制度，按时参加护理查房，熟悉病人病情，能正确看待问题，规范进行各项基础护理操作及专科护理操作，正确执行医嘱，严格按照无菌技术，‘三查七对’操作。

自从毕业到至今，我从没有放弃学习理论知识和业务知识，我一定要用理论知识来联系实践这样工作才能更新。我抱着不断进取的求知信念，在提高专业知识的同时也努力提高自身的素质修养。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己。

我也有很多不足之处，做事有点粗心大意。我爱护理专业，我一样爱我们医院，所以我有信心一定改掉坏习惯，努力工作把护理事业做得更好。

## 工作个人自我鉴定篇五

随着经济全球一体化的发展，社会主义市场经济体制的日益健全，与此相适应的’法律法规逐步完善，企业要在激烈的市场竞争中求生存、求发展，就必须以“要在全社会营造讲求商业道德、诚实守信、公平竞争的氛围”的指导精神为主旨，大力倡导企业诚信守约，精心培育良好的社会信誉环境。现结合我公司近年来创建“重合同守信誉”企业的工作实践，谈几点我们的主要做法：

多年来的实践和市场经济的法则告诉我们，“重合同守信誉”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基。我公司在市公司的领导下，在公司历届领导班子重视和带动下，坚持从实践“三个代表”重要思想的高度，充分认识抓实合同法及相关法律法规宣传教育工作。抓合同法

及相关法律法规工作上，做到四个到位：一是认识到位。公司领导从依法治企的高度充分认识《合同法》、《招标投标法》、《民法通则》等规范市场的法律法规的重要性、必要性和长期性，不断增强做好普法工作的责任感、紧迫感和使命感；二是组织到位。公司成立了由书记任组长的普法工作领导小组，下设普法办公室，配备专职人员，具体负责普法宣传教育工作。并建立了普法网络，确保普法任务进班组、到人头；三是投入到位。坚持把普法工作经费列入年度财务计划，并做到逐年加大经费投入；四是管理到位。做到有计划、有措施、有考核、有总结。今年，我们先后举办了普法学习班6期、435人次参加学习。全公司范围内形成了学习合同法、争做重合同守信誉企业的良好局面。

机构建设是创建“重合同守信誉”企业的组织保证。近年来，我公司形成了以经理为首的公司两级合同管理组织体系，经理负总责，分管领导分工负责，合同管理机构具体负责和合同管理人员经办负责的运行机制。全公司机构健全，合同管理人员到位，全公司共有合同管理员36名，其人员均经过培训并考试合格后上岗。

在对外经营活动中，我公司注意发挥合同管理人员和法律顾问的作用，使其参加各种经济、技术合同的洽谈、起草，依照法律法规和部门规章制度审核合同条款，以确保合同法、条款完备可行。一般的经济合同由公司属二级单位和各分公司组织业务人员洽谈、拟定合同条款，公司合同管理部门审核授权签约；重大经济合同，如联营合同、涉外合同、担保合同、大额建安合同均由公司合同管理部门参与洽谈、起草，公司经理或主管公司领导审批签订。在合同商定过程中，做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、担保能力关等，按照我公司的经营范围对外依法开展经营活动。

同时，我公司加强工程项目的合同管理，对工程承包合同组织相关人员认真学习；并从性质、作用、特点、风险等方面分



析合同条款，准确理解，对承包施工的各工程项目实施项目管理，成立合同履行小组，全面负责合同的实施，确保工程合同顺利履行。

不断完善合同管理制度，扎实做好基础工作，特别是国家颁布了新的合同法，其立法精神和法律内容与前三部合同有了很大变化，是紧贴市场的具有一定超前性的一部规范市场的法律。针对新法的出台和发生的变化及市场发展的实际，我们及时对合同管理制度进行了全面清理、修改、补充，出台了我公司新的合同管理办法等配套规定。并对证照、合同文件及有关资料、统计报表、台账、印鉴、示范文本及法人授权委托书的管理办法进行了修订，均设专人管理，使管理工作更趋规范化。同时，推出计算机网络管理，不断提高工作效率。

近年来，我们在创建重合同守信誉活动中，积累了一条宝贵经验，即领导重视、分工协作，齐抓共管。我公司历届领导班子均把重合同守信誉作为头等大事来抓，公司经理总负责，其它公司领导分工协作，形成全公司上下共创“重守”企业的生机勃勃的局面。特别是xx年，省公司的经营模式发生了重大变化，从上级下达指令性工程计划变更为一律实行招投标，取消工程概算切割;220kv输变电工程异地投标等一系列不利因素。我们面对瞬息万变的市场，深入分析研究，确立了新形势下继续坚持走重合同守信誉之路并赋予其新的内涵。我们一致认为，重合同守信誉是企业进入市场求生存和发展的基石，是企业竞争的一种表现形式，是企业开拓和占领市场的法宝之一，是企业永葆活力的源泉。在创建重合同守信誉单位活动中，我们把创精品、保安全、树形象作为核心内容，公司领导每到一处工地，均号召、鼓励职工干出精品工程，保持我们重合同守信誉的荣誉，发扬特别能战斗的精神，力争一流的施工，一流的管理，一流的工艺技能。重合同守信誉活动的全面深入开展，使我们取得巨大的实效，结出丰硕成果。由我公司承建的输变电工程施工不断创造佳绩□220kv晓庄变电站被省电力公司评为“达标投产”工

程;220kv中央门智能化变电站荣获国家电力公司优质工程奖;银湖牌系列配电(柜)箱被南京市人民政府评为南京市用户满意产品……诚信的旗帜在全省各地处处飘扬。通过创建活动,合同履约率达到100%;我公司顺利通过了iso9001□iso14001□ohsas18001三个管理体系认证;公司档案目标管理晋升国家二级;取得建设银行授予的合同期内个人工作自我鉴定总结a级信用证书;白下区10强先进企业等;连续三年被评地方政府命名为重合同守信誉企业。

在创建“重守”企业取得骄人成绩面前,我们并没有满足和停步,而是保持着清醒的头脑,向着更高的目标奋进。

我们深知,离一流的企业还有一定的差距,还有许多事需要我们努力去做。而对我国已经加入wto□市场一体化程度越来越高,竞争越来越激烈的现实,我们正在加快改革的步伐,以建设学习型企业为契机,努力营造学习氛围,苦练内功,加快科技创新、制度创新、机制创新、管理创新,培育壮大核心竞争能力,以适应市场经济条件下,国际国内两个市场竞争的需求。面对我国加快推进现代型企业步伐的新形势,我们信心百倍,从零开始,扎扎实实,一步一步脚印,加强企业内部管理,强化企业的依法治企的能力,抓住国家加大电力建设和西部大开发的历史机遇,迎接挑战,再接再厉,争创更多的精品工程,再创新的辉煌。

## 工作个人自我鉴定篇六

自 20xx年5月份入职以来已近四个月,通过不断的学习和自我提高,我已经 适应了自己的本职工作,现将近四个月的工作情况总结如下:

2、 工作中我深刻体会到了不同地区海关之间的差异,并积极调整适应了这种变化

3、对于集团及公司的规章制度认真学习并严格执行；

4、工作中保持了良好的团队合作精神，能够很好的协调和沟通，配合部门同事落实和完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与同事和谐融洽相处。

3、与海关工作人员的工作沟通交流不够

报关工作是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习报关行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力为客户服务，做到跟海关的良好沟通，才能保证货物顺利通关，同时提高自己审单和录入的准确性，减少差错。作为一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我在今后的工作中一定能更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展。

## 工作个人自我鉴定篇七

20xx年8月份来淮信院参加工作至今已近一年，经过这一年的努力工作和不断学习，我获益良多。在这里感觉有必要总结一下，已便于以后更好发扬优点，改进缺点。

首先，一年的教学本身就是是一个学习的过程。

来淮信之前，我一直认为我是可以的，是比较优秀的。必要的时候自己可以一个人在背地里偷偷的乐和一下。可是在淮信，我看得更清楚，更明白自己所处的位置，也没有办法乐和。这里所有的人都让你有压力，在他们中间我甚至看不见我自己，太渺小。他们都是非常优秀的，每个人身上所散发出的个性魅力是我永远也学不完的。整个一年的教学过程就是虚心学习的过程，努力扩展自身的知识面，不断钻研，觉得

收获很多。除此之外，还努力的学习maya[]丝毫不敢松懈，身为计算机系的老师，不懂电脑，多少有点名不附实，感觉脸上无光，所以也想尽快成长起来。

其次，尽量改进教学方法、全面提高教学能力

我始终觉得进行教学研究远远高于自身的提高学习，教学是一项细致的工作，所以，针对所教育的层次不同的学生必须具备一套娴熟的教学技巧。方法可以灵活、多样，因材施教，全面的、深层次的挖掘学生的潜力。

第三，办展览调动学生学习积极性

一年时间里我一共策划了三次展览，尽到自己该尽的职责，用自己的良心去辅育他们，通过展览展示学习成果，更好的促进他们积极的学习。他们分别是320710的造型设计实训作品展；320810的黄山实训写生作品汇报展和迎新生作品展。从他们身上我看到了展览的必要性，展出的学生有一种自豪感，沾沾自喜，甚至是逢人就吹的优越感。没有展出的学生有一种失落感，甚至是后悔。

第四，与企业互动，参观学习

在教学之余分别带320710、320720、320810等班级去南京大红鹰动画公司参观学习，对学生震动很大，眼光不在局限与学校里的一小片天地，也有了明确的学习方向，促进他们更好的学习。320710去淮安博物馆参观采风，选取他们所需要的图片素材。

第五，时刻关注学生的就业信息。

利用暑期开学初，跟随卢书记跑学生的就业工作，同时也是跟他很好的学习与公司交流的方法和经验。

除此之外，也还存在一些不足，如言语上无意的打击了学生，遇到听课就紧张，放不开；遇到讨厌的学生且不想学的学生听之任之，关心不够等等这些都需要我改进。做一个真正的无杂质的干净的人民教师。

## 工作个人自我鉴定篇八

过去的一年，在同事的帮助以及公司领导的带领下，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，现将工作自我鉴定如下：

一、在思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

二、在工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，并在熟练每科工作都会详细做工作总结，目前已成为xx行业务的行家里手。

回想刚进xx行，为了尽快掌握xx行业知识，我每天苦学6个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向

他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

三、在学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

工作中的自我鉴定已总结完毕。最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，用青春的烈火点燃着身边的每一位同事。