

2023年最简单的自我鉴定(精选10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

最简单的自我鉴定篇一

在四年的学生生活中，我不仅努力提高自己的学习能力和不断接受新的文化知识，还注重提高自己的思想政治素质。我积极要求上进，主动投身于理论文件讲话的学习，时刻以一名党员的标准来要求和衡量自己。在平时的学习中，我深深地体会到，共产主义人生观、世界观、价值观的确立和坚持不是一朝一夕的事情，也不是一劳永逸的事情，而是一个长期坚持不懈的艰苦努力的过程。惟有不断地学习，用理论来武装头脑，努力在掌握理论科学体系上下功夫，在用理论来指导实际上下功夫，在改造客观世界的同时注意改造自己的主观世界。

为此，我积极参加党支部的组织生活，在学习理论和其他同志交流的过程中不断学习。党的意识在我的脑海中渐渐形成，并激励着我在实践中刻苦锻炼，加强党性修养，增强辨别是非的能力，增强政治责任感和使命感，开拓进取，艰苦奋斗，无私奉献为党和人民建功立业。从群众中来到群众中去，我平时关心身边的同学，在思想上帮助他们进步，向他们宣传党的方针政策，使他们在思想上，行动上积极拥护党的领导，在学习上帮助有困难的同学，在生活上关心同学，让同学时刻感到党的关怀。

我一直注重个人工作能力的培养，在入学初我就加入了团总支的宣传部，做一个普普通通的干事，虽然我没有做出什么大的成绩，但这一段经历为我以后的工作都奠定了基础。到

大二我担任班长，这一年也是培养工作能力最关键的一年，这一年中我适当地减少了班级的活动，让同学们全身心地投入到英语四级的复习迎考中去。针对班级同学的学习成绩成两极分化的现象，我主动找有关同学谈心，减少后进生心中的疑虑，同时将同学们反映的问题及时向有关部门和老师沟通，努力发挥好学生与老师，学生与学校之间的桥梁纽带作用。

班上许多同学以前都曾是班长，学生会主席，工作能力都很强，如果能把这些人的智慧都集中到班级的管理和班级发展中来，对班级的发展有着极其重要的意义。在工作中我充当了一个协调者，主动征求这部分同学的意见，并把他们的意见落实到班级的日常管理中去，得到了较好的效果。在平时的工作中，由于我考虑的比较周到，总支开会有统计什么都会由我来做，也正是由于把有的事情考虑的太细，缺少创新、打破习惯的勇气，致使没有能做出有影响的活动，这些缺点我将在今后的工作中不断改进，不管怎么说，一年的班长工作对我个人的影响挺大的，增强了我的心理承受能力，毅力，分析问题的能力等等。

此外，四年中我积极参加学校组织的活动，踊跃参与社会实践活动，并在实践中学到了一些课本上学不到的知识，在生活上我勤俭节约，并主动帮助身边有困难的同学。

毕业在即，回首四年的学习生活，我深深地体会到学院老师为我们的成材所付出的艰辛劳动，在此我要向他们表示深深的谢意和崇高的敬意！

最简单的自我鉴定篇二

我自从xx年到工商银行支行工作至目前已经有xx年了，通过x年的工作，在工行取得了一定的成绩，以下是我对我的工作所做的自我鉴定。

调整信贷结构，促进商品流通

xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除

发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

自从我到xx银行工作以来，截止20xx年x月x日营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20xx年一季度的工作情况做如下鉴定：

1、加快思想观念的转变

经过20xx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20xx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、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点，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。

最简单的自我鉴定篇三

尊敬的领导：

我于xxxx年x月x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。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，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，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在xx部学习工作。这个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；但是在各部门领导和同事的耐心指导下，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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，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x份工作，这三个月来我学到了很多，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！

最简单的自我鉴定篇四

转眼间，一年就这样过去了，自我还没感觉怎样样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。可是总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自我的工作外，还帮忙同事完成一些力所能及的事情，也所以多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，

我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事

情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确提议，我做的一向很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、职责大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作进取性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。
4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。
5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化提议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，200_年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必须风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情景的问卷调查，制定了《关于进一步支持___外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情景的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习，坚持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支

持一把手的工作，促进支行三个礼貌建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情景加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作进取性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文表达本事，写作水平较高，口头表达本事较强；文化水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能经过调研发现问题，评价经验，提出提议，具有独立处理和解决问题的本事；工作经验较丰富，知识面较宽。

开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情景，分析存在问题，提出改善意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、职责心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度进取，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自我，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改善工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自我的在过去一年的不足之处和优点之处认真评价，做出在新的一年里怎样样去工作的方法，才能更好的

工作下去，我能够做好。

最简单的自我鉴定篇五

20_年，在分行党委、行长室的正确领导下，__支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得必须成绩。

截止到200_年12月末，我行各项主要业务指标完成情景如下：

中间业务：国际结算量累计__万美元，比去年同期增加__万美元，增幅达__%；结售汇合计为__万美元，比去年同期增加__万美元，增幅达__%。

负债业务：本外币存款余额为____万元，其中：人民币存款余额为__万元，比年初新增__万元，完成年度计划的__%。增量结构为：储蓄存款新增__万元，完成年度计划__%；企业存款新增__万元，完成年度计划__%。外币存款余额为__万美元，比年初新增__万元，完成年度计划的__%。

资产业务：本外币各项贷款余额为__万元，比年初增加__万元，资产优良率、收息率坚持100%。消费贷款新增__万元，同期增幅为__%，完成年度计划__%。

评价今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200_年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险提议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现

有一些有价值的防风险提议。

2、制定___员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方应对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，经过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改善绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创立，在考核中强化了综合管理考核力度，异常是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过进取引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，经过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，进取拓展中间业务指标，经过上下努力，

目前大部分业务进度均已完成。另外，支行进取拓展分行新业务，制定__竞赛奖励方案，经过每日发送信息，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动__新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情景和公司经营情景，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行经过与分行及__分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—__公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，__公司国际结算量达__亿美元，__结算量达__万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，构成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合__宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增__万元，较同期增幅为__%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展经过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目__个，注册资金合计达__万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如__等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步经过外围营销、产品营销、走访等形式，进取争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面坚持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自我应有的贡献。

做好自我的工作看似简单，其实也是对国家作出了自我应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，可是我们还是应当不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自我的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

最简单的自我鉴定篇六

20__年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自我的工作任务，取得了必须的成绩。现将20__年工作情景具体鉴定如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20__年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是进取销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我进取宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

二、进取拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘进取销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品坚持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行坚持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自我既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精

神，以诚信履约，诚实待客为客户供给贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一研究，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不一样客户供给增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20__年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，进取销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自我的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自我应有的努力与贡献。

最简单的自我鉴定篇七

一学期的工作即将结束，在这学期里，虽然忙碌、紧张，却欢乐。又充实而我们要感激园领导对我们工作的关心、帮忙与支持，使得班级各项工作都得以顺利圆满的完成。在为本学期工作划上圆满的句号之前，我们有必要对班级各项工作出及时的鉴定与反思，从而汲取经验，发现不足。现将班级工作鉴定如下：

一、班级情景分析

学期末，本班共有幼儿22名，其中男孩8、女孩各14名。经过一个学期，幼儿已能基本能做到情绪稳定，常规良好，自理本事强。孩子们度过了一个学期愉快而充实的团体生活。大部分家长也较为重视早期幼儿的教育和成长，信任教师、幼儿园，并进取配合准备教玩具。我们两位教师和一位阿姨也觉得辛勤的汗水没有白费。所谓一份耕耘一份收获，当我们

看到孩子的提高，我们从心底感到无比欣慰。

经过了一学期的教育，多数幼儿已初步适应团体生活，并发展了初步交往本事、自理本事。可是由于幼儿的年龄、生活行为习惯各不相同，大多数孩子在家受家人宠爱，以自我为中心，对父母或祖辈的依靠性较强。所以仍然存在许多不足之处如：个别幼儿与其他幼儿在自理本事和行为习惯方面存在着一些差距，如：有的不会脱衣裤；有的还不会自我吃饭；有的个性较强，时常与同伴之间争夺玩具发生攻击行为；有的不合群，娇气任性；有的说话不清楚……为了使这些孩子们尽快稳定情绪，适应幼儿园团体生活，养成良好的行为习惯，构成良好的常规意识，也为了今后更好的工作，提高保教质量，将《纲要》精神贯彻到一日活动中，促进幼儿身心活泼、健康成长。现将本学期工作鉴定如下：

二、教育教学：

1、在教育教学中，我们分析本班孩子情景，根据《纲要》和教材要求，认真制定学期工作计划，准备好每一次活动，开展了丰富多彩的教育活动，先后完成了4个主题活动，开阔了孩子们的视野，帮忙他们获得了丰富的生活经验。我们注重发挥班级的环境作用，定期更换班级的主题墙。

我们注意培养孩子良好的学习习惯和初步的学习本事。经过教师一年的努力，他们对幼儿园的各项活动都充满了兴趣，能进取主动地参加各类教学活动，喜欢参与操作性较强的活动，如美工活动，音乐活动等，并能学习用普通话进行简单的表达和交流，大部分幼儿能大胆地发表自我的意见，对自我动手操作进行的探索活动和表演活动充满了兴趣和热情，乐于勇敢地在团体面前发言和表演。幼儿在兴趣爱好的驱动下，进取参与各项娱乐表演活动。

游戏化教学。小班教学资料以游戏为主。为了保证每节课的质量，首先，我们给幼儿创设一个良好的环境，简便的氛围，

让幼儿有一个愉快的心境参与。其次，我们认真备课，设计好每个活动，经过各种教育手段激发幼儿学习的兴趣。在教学过程中，我们努力成为孩子学习活动中的合作者、支持者、引导者。我们把“课”当成“游戏”上，把“游戏”当成“课”来做，从而来调动孩子学习的主动性，吸引他们学习的注意力。

2、我们重视班级常规的培养，不断发现问题，及时解决问题。从我班男孩子比女孩子多，男孩子天性顽皮，所以我班的安全教育也是重中之重。我们随时引导幼儿注意观察身边危险的地方，并讲解正确的户外活动方式，让幼儿先寻找那些地方可能发生危险，应当怎样玩认真排查班级里的不安全隐患，做到早发现早解决，利用游戏让幼儿查找班里不安全的地方，教育幼儿不触摸危险的角落。如：桌缝、桌角、门、等。经过儿歌教育幼儿上下楼梯要扶好，玩游戏中不要推人，勤剪指甲不抓人。

每次墙面上发生变化，孩子们都会骄傲地向家长宣布：这是里有我！

在那里向大家介绍一下我们的特色墙：成长的印记。进入幼儿园，家长最关心的无疑是孩子们在那里的生活动态，我们最想了解的是孩子们在家的成长变化。成长印记墙就为我们打开了这一窗口。进取创设良好的游戏环境，不断提高幼儿游戏水平，是我班教师共同追求的目标。半年来，我们首先在整个游戏空间的规划中就做出了重大的调整，划出活动室的一个大区域作为“游戏城”的空间，在“游戏城”当中科学而有序地设定出美工、生活、益智、阅读、娃娃家、5个区域游戏。能够说，这个“游戏城”是我们班环境创设的“经典之笔”，我们根据幼儿游戏发展的需要，适时地供给实用的园自制玩具，让幼儿感觉到游戏的无限欢乐和趣味，而“游戏城”带给我们的是更有效的观察和有效的管理。在游戏中幼儿的思维、想象、表现力也有了极大的提高。

家长工作：开展资料丰富，形式多样的家长工作。让家长了解幼儿在园的学习和生活情景。如：及时向家长反映幼儿在园的异常情景，做好个别教育；定期更换家长园地，向家长宣传保教小窍门和教学资料；定期家访或电话访问，及时与家长沟通；举办家长开放日，让家长了解幼儿在园的情景，以便进行有针对性的教育等等，最大限度地做到家园同步教育好孩子。

最简单的自我鉴定篇八

教育是一门博大精深的学问，而且学无定法，应对如雪花纷飞般的教材以及网络带给我们丰富的信息经验，我们务必把握一点：让孩子们真正做到快乐中学习，在快乐中得到发展。

做教师的难，做幼儿教师更难，但是我觉得在辛苦中，能感受到别人感受不到的乐趣——那就是童年的乐趣。这一切都很值得，因为我的付出，得到的将是一个美丽的童年。

最简单的自我鉴定篇九

本人工作中虚心向从事幼儿教育经验丰富的教师学习，观摩其他教师上课，积极参加园本教研活动，以新《xx》为指导，贴近幼儿的生活和年龄特征来选择幼儿感兴趣的事物和问题，制定出切实可行的月计划、周计划，并认真组织好半日活动。在活动中，能恰当地选择和使用教具，重视教学资料的趣味性，增加幼儿的实践操作活动，以游戏为基本活动，使幼儿为被动学习转化为主动学习。在教学中，我还不断地对我的教育实践进行反思，找出问题的症结，改善教育的方式、策略等，收到了必须的效果。

一年以来，根据幼儿的年龄特点，将品德教育贯穿于教学活动中。围绕传统美德教育，开展了《xx》《xx》等多次主题活动，培养幼儿良好的行为习惯和礼貌礼仪，使孩子们从刚入园时的哭闹、害怕、乱扔果皮纸屑等，变成一个个活泼可爱、懂

礼貌的乖宝宝，家长们都说我的孩子此刻变得有礼貌了，愿意主动与人打招呼了。

在保育方面，我能积极主动地搞好工作，保证幼儿活动室、午睡室整洁、卫生，搞好幼儿毛巾、口杯、餐具的清洗和消毒。要求幼儿餐前便后洗手，并以主题活动等多种形式，培养幼儿良好的卫生习惯，爱护环境卫生，不乱吐乱扔，用我的爱心、耐心料理着孩子的日常生活。

在工作中，我经常与家长坚持联系，了解幼儿家庭教育环境，经过家园联系表、家长会、晨间午间接待时的谈话，及时与家长交流孩子在园的学习和生活情景，反馈孩子在家的信息，使家长与教师之间互相沟通。

最简单的自我鉴定篇十

本人在实习工作中我能吃苦，以集体利益为重，不计较个人得失，不迟到、不早退，坚持出满勤，服从领导分配，在不同岗位上尽到自己的职责。服从领导分配，不计个人得失，积极参加各项活动工作中从不计较个人得失，除了努力做好自己的本职工作以外，还能服从领导分配。

作为一名幼儿教师，我能做到言传身教，作孩子的楷模，做他们的知心朋友，在课堂上传授他们知识，在生活中关心他们饮食起居，在日常生活我注观察每一个幼儿的特点，做到对每一个幼儿的情况心中有数，特别是对相对较差、性格特殊或比较调皮的幼儿，更是倾注了更多的爱心和耐心。

一年的工作有成绩也有不足，在今后的工作中要不断的加强理论学习，更加积极的参加教研活动，不断提高教育教学水平，更好的为幼儿服务，为家长服务。