

学生顶岗自我鉴定(优质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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

学生顶岗自我鉴定篇一

天和是于20--年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为我是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准(详情可参考具体合同)。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

第二个阶段：承保和客服

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与（有些将被保险扩展到职工子女），所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须斟酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年（类同于财产保险），客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

第三个阶段：电话约见，客户拜访

逐渐熟悉了承保，客服的工作职责和范畴之后，我就开始企盼做一些更具有挑战性的工作——电话约见与客户拜访。表达了个人意向之后，-总非常赞赏我的勇气和自我挑战精神，他鼓励我并且给了我一些建议。平素给学生上课一直停留在讲理论的层面上，真正自己去身体力行还是新媳妇坐轿——头一回。刚开始问题多多：打电话之前把许多情形都想到了，可是电话一拨通，忘词了，比头一次上讲台还紧张；电话通了，人家一听保险经纪公司，啪，挂掉了；找到人力资源处的人，也了解到客户正在办理企业补充医疗保险，别人说竞争企业太多，筛选都选不过来，等明年吧，不知道如何应对了。事后发现自己有几个方面做得不到位：一是对合同条款还是不熟悉，所以有点心虚，才会忘词；二是不懂得迂回曲折，保险两个人家忌讳，咱可以尽量不提，只提客户感兴趣的医疗费用报销的事；三是企业竞争太多，选都选不过来，我们何不直接告诉它，漏掉了这个可能就错过了最好的。通过不断自我反省和-总建议，现在基本能够实现突破重重阻碍获得人力资源处管理人员的联系方式，企业基本情况，有没有办理企业补充医疗保险，是否有意向等等一些基本信息。

电话联络之后，成功地约见了许多此客户。拜访客户是一门大学问，最初我只能通过一次约见大概地给客户介绍企业补充医疗是什么，介绍我公司，交流的时间很短，给我感觉效果不理想。但是-总建议我别气馁，团险单不是一蹴而就的，因为关系到全体员工的福利的政策是需要多方面讨论的，有了第一次接触，就不愁有下一次。关键是通过定期的联系和沟通达到两个目标：一是让客户时常了解你的存在，时间长了对你这个人认可了信任了，以后的事好办了。二是随时把握客户的动向，别错过机会。-总说他曾经和一个客户保持过三年多的联系，有一天突然客户给他电话要他提供企业补充养老保险方案。虽然时间很短，但我用我的方式筛选并整理了一些客户信息，离开的时候留在了公司，这一点公司领导非常赞赏。

第四个阶段：业务洽谈和产品宣导

非常幸运，我每次争取跟随领导参与业务洽谈，产品宣导的机会都能如愿以偿。到年底了，许多的保单到期需要续保了。续保协商比促成新的业务要简单，需要做的工作主要在于两个方面：一是必要的话，促成客户与我们推荐的另一家保险公司达成协议，简单点也就是换一家保险公司投保。（至于为什么，后来了解到大多数情况是为了获得更高的佣金，与理论有差距。但存在就是合理，这是目前中介的生存法则）；二是建议客户扩展保险责任，比如附加投保团体意外险，将职工子女及家属纳入保障范围等等。

虽然公司目前的主要业务是企业补充医疗保险，但是企业年金也是推广的重点，企业年金方案设计并向客户宣导由我主要负责（领导了解我过去在企业年金方面的积累而做的决策）。对我而言，这是个不大不小的挑战。容易的是方案做出来了，让我做产品推介没有问题，毕竟我是专业讲师，困难的是企业年金方案设计必须根据企业的人口结构，职称结构，企业激励机制等各项因素来测算和设计，这样才能达到既不失公平有具有激励效率的目的。我的博士研究生导师为航天研究院做了个这样的大课题，根据他的指导，我尝试着以北京市卷烟厂做为客户对象，进行一个粗浅的设计。可惜的是实习时间太短，这项工作没有完成就搁浅了。

学生顶岗自我鉴定篇二

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业具体解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能，我们--届国际经济与贸易专业全体同学在国贸专业指导老师的带领和指导下，进行了为期--天的国际贸易专业认识实习。第一阶段，我们来到--市--骨质瓷公司进行实地调研；第二阶段，听取进出口公司--集团总经理和--市高新技术开发区招商局处长的来校讲座。现将实习的具体内容和收获报告如下：

一、通过参观调查进出口企业熟悉国贸业务的业务流程

此次实习，我们首先深入生产车间，参观骨瓷生产流水线，了解了骨质瓷的生产工艺流程，对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对骨质瓷行业的了解，也为今后参加工作后，如何能够更好、更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展，这给广大国际贸易专业毕业生求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖，由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实践能力，即贸易实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求，因此我们也面临着更大的挑战。我们在校大学生必须不断的提高自己以适应新的形式。我们通过对一公司的调查和对相关人员的提问，了解了一公司的贸易流程。

1、一公司的贸易流程：

一骨质瓷公司产品主要出口到欧美日等发达国家，通过参加各种展会与客户洽谈，吸引客户来厂参观，客户确认生产能力，管理水平和质量情况以后，然后在确认样品，商讨价格，付款方式，交货期，包装，运输，最后正式订合同，外贸业务员再制定生产排产单交给生产计划部门，由其安排生产，在生产中由质量监督部门负责产品质量监督和不合格产品控制，业务人员这时要把握好生产进度的情况，并及时的和客户进行沟通和交流，了解客户的问题和意见，在90%的产品生产出来以后，业务人员制作报检单据，并交给公司报检员报检，取得换证凭条等一系列手续，以后，待货齐全后，由船务人员租船订舱，并安排装柜，制作报关单据，运到指定港

口，由公司报关员报关，发运，并取得相关单据，最后取得并确认水单，出口收汇核销，取得退税。到此，贸易基本完成。其中要注意的是在客户签订合同以后，财务人员确认定金，信用证付款方式下要催证，审证，改证，无误后方安排生产。

2、由特殊推广到普遍，我们可以得到进出口公司的一般贸易流程：

(1)、了解市场概况。要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

(2)、同业务伙伴建立业务关系。

(3)、询盘、发盘、还盘、接收。

(4)、外销合同的签订。合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5)、填写各类单据。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业一，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)、后期工作。单据填写完成后随后的工作是去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。

由以上可以看出国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，从而损害交易双方当事人或其中一方的经济利益，并有可能引起法律上的纠纷。

因此我们将来在做贸易的过程中，一定要做到不遗不漏，认真心细，避免造成不必要的损失，这就要求我们必须具备做贸易的基本素质。

二、实习过程中得到的认识和体会：做贸易要具备的素质

以上提到国际贸易的中间环节多而且复杂，一不小心就会出岔子，因此我们要摆正心态，热爱外贸工作，养成认真细心的好习惯，不懂就问，另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。因此，我们一定要专业的知识和为对方着想意识，多站在客户的角度思考，这样就能在质量与服务上让客户得到更多的满意，外贸作为一门服务性行业要求我们在对待客户是表现更多的热情，更多的耐心这样才能做到利益化。做贸易还要有一种竞争观念，现代社会竞争激烈，做外贸竞争越发激烈，同时做外贸也只允许赢，面对激烈的竞争要打造自己的特色吸引外商的眼球，同时还必须有细腻的心思，敏捷的观察力，这样才不会在大浪淘沙中沉没。摆正心态和换位思考王总经理在讲座中多次提到并强调过。

另外，对于我们的竞争对手我们也要有所熟悉，在经济高速发展的今天，竞争的激烈程度也日趋白热化，同行业之间既要有竞争也要有合作，竞争越激烈的行业越能意识到双方的共存关系，而且人们越来越重视合作，重视信誉和共同利益，意识到只有开展广泛的合作关系才能市场中生存，才能求的共赢。

通过实习我对专业知识有了进一步的加深，听讲座的同时也对外贸这个职业有了进一步的了解，明确了自己在以后学习工作中的重点，在以后的学习中我认为须重点做好以下几点：

- (1)、加强锻炼，铸就强健的体魄。搞外贸要求必须能吃苦，

不光是身体上，同时心理上，精神上也要能吃苦。

(2)、熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事和进行外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。书到用时方恨少，因此，平时一定要多多学习，努力积累。

(3)、加强英语的学习。英语作为世界语言，是我们跟客户进行交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对英语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好英语这门语言工具，否则将无法与客户进行顺利沟通，无法沟通和交流，贸易又从何说起呢。另外还要加强商务书信以及外贸函电的写作能力，公司之间的订单及沟通，很大部分也通过传真□e-mail等形式完成，我们也要加强这方面的操作能力。

(4)、加强社会实践。通过实习我发现外贸这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的专业理论知识而且必须具有很强的实际操作能力，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。

(5)、加强各方面素质的提高。国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等；外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的是国家形象，因此还要必须加强自己各方面的素质修养，如社交礼仪等。

学生顶岗自我鉴定篇三

时间过得蛮快的，实习的`脚步来的实在是太快了，最开始的时候我很迷茫，因为我不知道应该去做什么工作，当时我便想，反正只不过是实习而已，又不是正式工作，选一份最缺人的工作去实习好了，于是我选择了电话销售这份工作，可能我还是太天真了吧，随着实习的结束，我想对自己做一个自我鉴定，这样对以后的规划也能起到指导作用，也就不会这样盲目了。

比起刚开始的期待，在实习结束的时候我是带着一丝解脱的，除此之外还有着庆幸，我并不是在宣泄负能量，而是通过这次实习，我明白了自己不适合做销售。首先来讲讲我这个人吧，我是一个沉默寡言、诚实友善的人，也就是说我不善言辞，因此在最开始实习的时候我是吃了很多亏的，所幸我能够一直坚持到结束。其实销售的基本工资并不高，按照主管的话说基本工资仅仅是维持温饱而已，不过销售的主要收入是凭借提成，因此一个人适不适合做销售第一个星期就能看得出来，在实习结束的前几天我是比较焦虑的，因为我可以做到反复打电话，可以一直加班，可以说我是毅力十足的，不过光有毅力还不够，因为我拿不到订单，这也是我最后结束这份工作的原因。

我实习的公司待遇是很好的，首先是实习补贴比较多，然后每天晚上都有免费的零食，公司还有班车，现在想想还是有些怀念的，可惜自己不争气啊。首先是公司有专门的销售话术，有好几本，每天晚上回到住所我都会背书到很晚，因为我知道自己不善于表达，只能先采取笨办法，可能是我太笨了吧，最终我可以做到从头背到尾，但是实际中完全用不到，因为我变通的能力比较差，有时客户的问题我还没反应过来对方就挂断了，看来光背话术还是不够，需要思维敏捷。后来我觉得这样还是不行，于是我经常听优秀销售人员的录音，久而久之我也找到了一些感觉，慢慢地能够和客户聊上几句了，虽然我最终一个订单都没有，但比起刚出校园那个傻乎

乎的我，我感觉自己进步了许多。

比起惨烈的业绩，我的人缘出奇的好，基本上我和同事们都相处得特别好，主管也对我很好。对于我做销售拿不到订单的事情，他们也为我想了许多办法，我也一个一个尝试，毕竟做销售就是要有一种人定胜天的信念，最初我按照基本话术练，然后一个老员工看到我被客户挂断的过程，他说我不能这么对话，基本话术也叫“自杀”话术，如果对方没有需求的话，基本几秒就会挂断，然后我写了一份比较适合我的话术，果然有所改善。后面有一次我被批评过，因为那段时间没什么进步，然后我就模仿我旁边的女生的话术，因为我很羡慕她能和客户聊很久，后来主管听了我的话术严厉地批评我：“那位女生的声音比较好听，态度也诚恳，因此有些男客户愿意和她聊，可你是个男生啊，本来你的声音就有些含糊不清，你去模仿女生的话术会给人一种猥琐的感觉，甚至会觉得恶心，你再好好想想”。后来我又在一位东北员工的帮助下，获得了许多进步。当然，我到结束这份实习工作的时候我还在想，为什么我拿不到订单.....

通过这次实习的自我鉴定，我从另一个角度来认识了自己，虽然我这次实习并不算成功，但比起刚出校园的我来说，我已经有了很大的进步了，而且我还认识了许多的新朋友，多一个朋友多一条路。当然，我觉得通过这次实习，我心里已经有了一个大概的印象，那就是以我的性格，我适合做什么，不适合做什么，这样的话，下次找工作我也能节省很多时间，也为我将来的人生规划勾画了一个轮廓，我要感谢我所实习的公司，给了我一个机会，我也收获了很多，趁着我还年轻，我应该更努力地拼搏。

学生顶岗自我鉴定篇四

实习期间，我努力尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作。在实习中，我参与了整个会计工作，从审核原始凭证、

编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。

工作中认真作好学习笔记，不断的提高财会知识和政策水平，能认真贯彻执行执行财务政策，方针、制度，使财会工作能按照国家的政策、法令进行，从而保证财会工作顺利完成下达的各项工作。

积极工作，我努力完成xx公司的后勤工作后勤工作将影响到xx公司的一切工作，公司制定了财务制度和上报审批程序，我要做到账目清楚，对公司血口做到细致明了，为公司节约每一分钱，积极配合公司完成了年度收支计划，为公司做好强有力的保障。

我还认真学习了各类学校经济业务的会计处理，并掌握了三门财务软件的使用实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识。在整个过程中，我还掌握了几个工作要点：

- 1、原始凭证的审核方法及要点。
- 2、记账凭证的填写及审核要点。
- 3、明细账、总账的登记及对账。
- 4、财务报表及纳税申报表的编制与申报。
- 5、会计档案的装订及保管常识。

我想每一次的经历都是一种积累，而这种积累正是日后的财富。在工作上，在学习上，我要让这些宝贵的财富发挥它的作用，从而达到事半功倍的效果。

学生顶岗自我鉴定篇五

我于考入了xx职业技术学校，这xx年的中职生活给我的人生留下了重要的轨迹，是我人生的一个重要转折点，无论从哪方面都发生了显著的改变，使我由一个初中生成长为一名在各方面都有长足发展的合格的技术人员。

首先是在思想品德上，一个人的思想决定着他的的人生观，也就决定着他对学习、工作、生活的态度。进入中职后和老师同学相处极为融洽，也得到了老师和同学的关心助，使我感受到家庭的温暖，更使我有了一定的方向，热爱生活，热爱集体，得到别人助的同时热心助别人，为此我还参加了青年志愿者行动，利用课余时间去做些能力所及之事，去助那些真正需要助的人。课余积极踊跃参加学校班级组织的各项活动，能够在生活中能够尊敬师长，助老师和同学做些力所能及的事，和家和谐相处。这些培养了我较强的集体荣誉感和团队精神，使我在生活中受益匪浅，不只在思想觉悟上取得了很进步，也使我对自己、对未来充满了信心和希望。

思想认识提高必会带动学习上的进步，因此在学习上我的成绩也很突出。在学习态度上我深刻理解学习的重要性，现代社会是一个竞争型社会，更是一个学习型的社会，没有知识、没有技能是没有出路的，所以xx年的学习中我认真学好每一门课程，无论基础课还是专业课都是认真完成老师的教学要求，并注重理论联系实际，不拘泥于课堂内容，课余时间积极查阅有关课程资料，上网查询相关知识，使我的知识面更广泛。中职的学习已经不象中学时那样有老师天天看着学习，学习成为考验一个人自主性的好渠道，由于我端正了学习态度，理解学习的重要性，这几年下来养成了良好的立自学能力，同时也助周围成绩不是很好的学生，使我和同学结成了深厚的友谊，我貌同学习，共同进步。也正因为如此我的学习成绩也很出色，几年来成绩一直是班级的前xx名，并多次

被评为三好学生，多次获得学校的奖学金，不在于数目的多少，却是对我学习成果的一种肯定。这些荣誉使我确信我有足够的学习能力，也一定会在其他方面取得更好的成绩。

xx年的中职校园生活和社会实践活动中，我不断地挑战自我，充实自己，为实现自己的人生价值打下了坚实的基础，在学习成绩优秀的同时积极参与社会实践活动，最终以优异成绩顺利考取了钳工证和数控机床证。我深知学习的路还很长，即使毕业了也还要继续学习，活到老学到老，在将来无论从事什么工作都要继续努力，向书本学习、向他人学习、向实践学习。

我个人认为自己的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。急功近利，喜欢一口气学许多东西，但是多嚼不烂，所谓，贵在精而不在广。如果我一段时期内专注于一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这门知识。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常告诫自己，步入社会后也不能一心两用。

学生顶岗自我鉴定篇六

不管是硕果累累，还是收获甚小，一个学期过去了，总体来说是一定有收获的。只有在学习方面给自己做了充分的评价才可更明确今后的学习方向。

在这一年里我似乎看到了我以后要走的路，真正拥有了自己的理想报复，并且知道了走路的方法和实现理想所需要的东西。我对自己有了信心，而书就是我信心的源泉和支柱。不读书真的不知道世界还有那么多事情值得我们去学去做去学习。许多成功人士的成功经历更给了我无穷的启示和力量。

学生顶岗自我鉴定篇七

这次的实习，让我经历了很多过去未曾体会过的事情，这不

仅提升了我的胆量，更在思想上大大的改进了我。

工作中，我通过对公司文化理念的学习，不仅认识到了公司的思想理念，也将此融入到了我自己的想法之中。这让我在工作中，更加重视自己的工作态度，为培养自己作为一名优秀的xxx员工起了很大的作用。

其次，我还在领导的指点下学习了公司的规定，提升了工作严谨性的同时，也能更好的适应公司的环境，锻炼了我的工作责任感。

另外，通过在工作环境中的经历，我渐渐在思想上适应了工作的环境，适应了每天的早起和努力，渐渐适应了这个新环境，并能在工作中以自己的思想不断的完善我自己，提高工作的热情！

在工作方面，我经过领导在培训中的精心指点以及后来在工作中的学习和锻炼，已经较好的掌握了xx岗位的基础工作要求。并且，在前辈领导们的耐心指教下，我还学会了很多的技巧和方法。这更是进一步完善了我的工作能力。提高了工作的效率。但不仅如此，及时来到社会，我也没有忘记自己作为学生的习惯。在空闲的休息时间里，我发挥自身的自学能力，通过的网络、书籍上的学习和查找，围绕着工作的基础，我的大大的扩展了自己的知识库，提高了对工作的认识 and 了解。并在后来的工作中锻炼了自己。

除了工作上，我通过在社会上的生活，也非常大的锻炼了我独立自主的生活能力，除了能在生活中照顾好自己，我深知还学会了做饭、能解决自己日常生活中遇到的难题等等。

如果是以前，看到我在工作和生活中遇到的这些问题，我一定会感到头痛。但在这三个月的慢慢累积上，我已经在不知不觉中有有了很大的成长。相信在今后的未来，我一定能有更大的成长，更好的走出自己的道路！

学生顶岗自我鉴定篇八

回首展望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，在工作期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

1、自身能力：

通过这次实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是你没去实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

2、专业技术：

在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们自己去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面。学校里学的东

西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据自己的公司的要求来提升自己。

3、心理上的调整：

现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己读那么一点读就觉得自己很了不起的样子，其实一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

挫折是石，敲碎你天马行空的想象；挫折是火，烧净你自私无知的心灵；挫折是水，洗涤你无理野蛮的思想贫穷，挫折不可怕，挫折不可惧，很多时候，只有当一个人跌到了人生的谷底，远离了欲望喧嚣，才能彻底看清自己，知道自己要走什么路。而一个人知道了自己要走什么路的时候，他就更加容易成功。因而，挫折也就是一种转折，挫折也就是另一个机会。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

学生顶岗自我鉴定篇九

20xx年xx月份我有幸成为公司的一员，主要是在财务部担任出纳工作，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 的状态进入自己的工作状态，我的缺点

也是不可掩饰的，我的工作总结请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向出纳核对现金与账目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

- 3、根据出纳提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司账务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

- 2、完成领导交付的其他工作。

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的出纳软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得出纳从业资格证书。

综上所述，在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

出纳工作。顾名思义，出即支出，纳即收入。出纳工作是管理货币资金、票据、有价证券进进出出的一项工作。具体地讲，出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务，保管库存现金、有价证券、财务印章及有关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳工作。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳工作则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的实际操作能力，在学校组织的实习，经过在模拟的华美股份有限公司的实习，我结合自己所学的知识对专业业务有了更深层次的认识，使自己更加充分地了解了理论与实际的关系。这次实习中我的职位是出纳，内容主要包括会计业务，从原始凭证到会计报表的流程，以及公司的资

产运营等等。

在公司一个月，让我收获颇丰，也让我知道了会计这个是一个需要把理论和实际相结合的学科，而且我发现会计是一个需要与时俱进的学科。在从前的脑子里会计就是一个账房先生，学过会计发现电算化已经在行业普及，走进企业发现，很多的手续已经一键解决。一张传真，一份电子对账单就已经可以解决过去繁琐的手续，甚至是税务也可以在网上一键搞定。这些常识都是我以后宝贵的资源和财富。

由于公司的规模比较小，出纳的工作范围就比较宽泛，除了一般的出纳工作，还包括人事，保险，劳资，办公室等方面。因此我的工作也就分为这几个部分。其实我一开始的时候对会计有了很大的期望，总觉得自己能跟在学校学的一样，什么都看到。走到岗位才发现，事情不是我想象的那么简单。

会计是一个单位的核心，财务章，公章的使用都是需要备案的，甚至说一个章盖下去就是要承担责任的。所以，会计的账也是高度的保密。因此能在这个单位算票据的总和，能去银行取对账单已经很不错了。我也就理解了单位的做法。现在的对账单，跟在课本上学的已经大不一样了，很多手续都已经简化了。不需要再调账了，我们只需要核对就可以了。

分类黏贴票据应该说是这个是出纳的基本功了，因为这些原始凭证是登记记账凭证的基础，也是会计原始档案，是要留底封存的。因此就要求票据粘贴之后要平整便于保存，同时还要方便核算。一开始的时候我是算出纳整理好的凭证，通过实际的核算我发现，如果票据黏贴的不合理，挡住了金额就很难做到严谨正确的核算。

因此在我粘贴票据的时候，我特意按照类别分类，餐饮费，出租费，火车票，过路费等分门别类的粘贴，并且按照发生时间，金额排序，做到方便核算。在核算总数的时候，我总是会每个票据算两遍确保工作分文不差，给同事方便。刚开

始核算总数的时候特紧张，总怕错。结果一个总数，我算了四遍出了三个数字，我急得一脑门的汗，后来自己发现出纳他们都是用电脑e-cel核算，方便快捷，而且准确率大大提高。我把同事的核算做了一个改进，分门别类之后，把相同金额的放在一起，按照“数量-价=总和”，最后总和求和的方法核算，就再没出过差错，甚至有的时候能找出出纳的错误，避免公司损失。

在这里面给我印象最深的是送合同，催款。催款的方式有催款函和现场找领导说明。这些事情其实不大好办，我一开始的时候也不是做的很好，但是慢慢的我就发现这个是在锻炼我和人打交道的本领。因为官职大的领导，好说话，可是由于事务繁忙无法记得那么清楚。官职小的职员态度不好，说话不算。所以我在面对不同的人的时候就要找一个平衡点：这个事情怎么可以达到的效果，既不给领导添麻烦，又可以完成自己的任务。

所以这个一个月可以说是人生最有收获的一个月，我第一次走上工作岗位，虽然是一个小小的实习生，但是学到了很多的东西。我非常珍惜这个机会，因为这次很多的事情是别人带着我做，看也是一种学习，以后走上工作岗位很少有这个机会。

这次实习，虽然时间很不是很长，可我学到的却是我所经历的三年大学生活中难以学习到的东西。比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便多跟同学们打交道，而自己也尽量虚心向他们求教。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，步入社会了，良好的人际交往能力是必不可少的。

学生顶岗自我鉴定篇十

我做过很多的兼职，我参加过很多的社团，我认识过很多的

人，但没有哪一家公司哪一群同事像xx这样让我的生活每天充满惊喜和期待。来到这里以后，我没有遇到过很多公司都存在的欺负新人，没有遇到过连学校都已被侵蚀掉的等级制度，没有遇到尔虞我诈谄媚奉承，我为此深感庆幸。很开心能来到这里，这么说吧，我认识了自出生以来最为庞大的魔兽亲友团，工作之余可以好好比划比划，想起来就兴奋啊。