

最新工作自我鉴定转正 工作自我鉴定(大全8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

工作自我鉴定转正篇一

xxxx年最后一学期的毕业实习在不知不觉中结束了，我在xx社区进行了为期为一周的实习，在短暂的时间里，我认识和了解了真正的社区社会工作。

了解社区工作的方法很多，开始接触的实地观察就是一个方法。透过仔细的观察，能够洞察通过口述阐述的问题。

我们通过自己的观察，知道xx社区住房出租收入、餐饮娱乐等收入是当地居民的主要收入。但是在当地居民追求经济收入的时候，一些细节被忽略了，给社区管理造成了一定的难度。

在社区实习的过程中，我们也要征询社区工作人员良好的建议与意见。我们在社区人员的指导下，制订了一份针对社区卫生、治安、社区工作人员工作态度满意情况的调查。而后，我们访问了xx社区的居民，根据调查问卷的内容随即调查了一些店铺，我们通过分析得出了一个简单的调查报告，把我们在本科中学的社区调查和社会统计相关的知识和内容用在了实习中。

作为社会保险工作，这是关系居民切身福利的一项工作，其包含的内容和任务多样，包括收缴失业保险、养老保险、生育保险等等。社区工作人员要开展收缴工作和服务内容的咨询，每一天社区工作人员都会接待来咨询的居民。

此外，通过真正地接触社区工作，我们了解了社区发动的一个动向：即是文明□xx社区尽管建立时间不长，但是，它也积极配合国家的宏观的社会发展方针，积极地进行各种工作的整治，将文明xx社区的建设作为社区发展的方向，创文明、争先进。

毕业实习结束了，回过头来反思自己的实习所得，我发现专业课程中有一小部分内容可以运用在实践中，理论和实践结合起来，让我们更加深刻地理解专业工作的内涵。

工作自我鉴定转正篇二

20xx年1月我加入平安,成为平安这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业,对于一个从未接触过保险的人来说,将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。时至今日已快满2年了,为了适应当前工作的需要,本人时刻把学习放在第一位,提高自身综合素质,特别是增强保险方面的知识,做一个真正的保险人□20xx年是财险改革的关键一年,是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。二年里,我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下小结。

一、工作思想方面。积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示,与时俱进,勤奋工作,积极认真参加公司组织的各项学习,并且细心领会,转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员,自己的一言一行也同时代表了公司的形象,所以更要提高自身的素质水平,高标准的要求自己,加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法,爱岗敬业,具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面。我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作,每到值班周早晨8:30分上班先打扫办公区卫生,月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报,公

司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。
- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。
- 2、须加强与他人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

工作自我鉴定转正篇三

本人先后担任三年时间班主任工作。积极探索班级管理新路子。所带班级班风纯正，学风较端正。倡导“严谨、求实、启智、育人”的教风，不断加强自身师德，提高业务素质，努力把学生培养成为热爱祖国、爱社会、爱他人的时代青年。

工作中我不断钻研科学育人的方法，探索教育规律，以不怕苦累的实际行动感召学生，以朴实端庄的人民教师形象教育学生，做到了为人师表，修德修才。

教育工作中，我把课前精备、课上精讲、课后精练作为减轻学生负担，提高教学质量的教学三环节，面对有限的课时，我以改革精神探索提高教学效率的科学方法，激发学生自觉参与学习的意识，最大限度地提高单位时间里的教学效益。把提高教学效益当作首要任务，把课前精备、课上精讲、课后精练作为减轻学生负担，提高教学质量的教学三环节。课前精备，是指上课前把功夫下在深入钻研教材，广泛搜集有关资料，精心设计课堂结构及教学方法上，特别是认真研究怎样“用最节省的时间、最简洁的方法让学生掌握最多的知识，并促使学生最快地转化为能力”。课上精讲，是指在课堂教学中，集中时间，集中精力，讲清教材的重点、难点、疑点、能力点、思路 and 规律，激活课堂气氛，教得生动，学得主动，充分发挥课堂潜在功能。课后精练，是指在课后作

业的安排上，本着质量高，数量少，内容精，方法活，形式多样，针对性强的要求，精心设计，合理分配，严格控制作业数量。

爱学生如亲人，对学习成绩优秀的学生予以更大的支持，对成绩或生活情况较差的有自悲心理的学生予以鼓励和帮助，日常通过班会、团活、升旗、宣传栏等形式开展活动以培养学生树立正确的世界观、人生观、价值观，鼓励学生竞选学生干部，树立起自强自立精神。我提出的“抬头做人埋头学习”的要求已成为学生的自觉行动。

我大胆改革劳动技术课的教学模式，将“我讲你听”的“满堂灌”变成授课、实践和竞赛等双向交流的多种方式并存，活跃了课堂气氛。我运用录音、录像投影等现代化手段，增强了教学直观性、趣味性，受到学生的普遍欢迎。组织学生开展野外实践活动并指导学生撰写实践报告、小论文，在提高应用能力方面作出了可贵的探索。

学习是手段，创造才是目的。在教育学生时我以培养能力，发展智力，造就新型人才为目的。以思维能力及创造力的培养为突破口，以地理课堂教学为主阵地，以地理课外活动和社会实践活动为两翼，全面渗透创造力培养的教学原理、原则与策略，在探索中小学生学习创造性思维规律，开发中小学生学习创造潜能的途径等方面取得了突破性研究成果。

学生思维能力及创造力培养是时代的需要。一是注重提高学生的自学能力；二是提高学生的参与意识；三是能使学生养成不盲目接受、深入思考、敢于否定、勇于发表见解的优良心理品质，培养了学生创造性思维能力。

学生思维力、创造力的培养，主渠道是课堂教学。要最大限度地发扬课堂民主，调动学生参与学习的积极性，创设生动活泼的气氛，让学生愉快思考、主动探索、大胆质疑，敢于标新立异。采用“引导式”，充分发挥教师的主导作用，要

巧设问题，善设疑点，给学生一个自由发挥的天地，说己之欲说，写己之欲写，提供其积极参与的思维空间。学生只有在此境界中才会产生最佳心态，从而诱发潜在的创造智能，使思维趋于活跃，使灵气得到解放。

富兰克林有一句话：“空无一物的袋子是难以站得笔直的。”同样，地理教师如果没有渊博的知识，不注重吸纳时代活水，创造力就是一句空话。

在现代科学迅速发展的今天，各学科间的横向交叉、渗透和融合趋势日趋明显，这必然反映到地理教学内容上来。“我始终是教育教学战线上的一名新兵。”我总是用这样的想法来鞭策自己学习和不断提高。正是一直有这样的业务上的饥饿感，培育努力学习，在学习中探索的习惯。并常以自己的读书行动体会去感染学生，熏陶学生，潜移默化中使学生养成良好的学地理的习惯。由于自身文化底蕴逐渐厚实，95年，我以优异的成绩考入省教育学院进行数字专业本科学历函授学习，于97年合格毕业，三年函授学习，我阅读了大理专业书籍，开阔了视野，丰富了理论知识。为干好教育教学本质工作打下了坚实的基础。

我们认为：读书，是凸现地理教学边缘性特征，实现地理教师自我“充电”的最佳途径。读书不仅为创造提供原材料，而且能够启发地理教师创造的灵感。

凭着对教育事业的挚爱深情，凭着“干什么都要争第一，样样工作争优异”的强烈事业心，我针对地理教学中存在的弊端，结合自己的教学实践，进行了大胆的教学改革，创造了许多成功的经验。

工作自我鉴定转正篇四

为响应卫生部组织实施的“万名医师支援农村卫生工程”活动的号召，逐步改善农村医疗卫生条件，满足农民群众的基

本医疗服务。我院围绕卫生支农工作目标，切实加强农村卫生工作，在县委和县政府正确领导下，在广大医务人员的共同努力下，按照卫生局的安排部署，把支援农村工作作为有效载体，切实落实“卫生下乡”工作，现将有关汇报如下：

结合我镇农村医疗卫生服务状况，成立了卫生支农领导机构，由院长李红心为负责人，组织医务人员至少每月到对口支援的乡村开展义诊、咨询和健康宣传1次；深入村组和院落，为群众送医送药。抓好对村卫生所卫生人员的专业知识培训。以卫生专业技术知识培训为重点，以提高基层卫生人员的个人素质、服务质效为目标，抓好对村卫生所医务人员的培训，全年完成了分期培训村医生40名的目标任务。

卫生支农下乡是我们满足农村群众对医疗服务需求的重要措施之一，提高农村医疗机构对常见病、多发病的诊疗水平，为农民提供优质、价廉、便捷的医疗服务；一定程度上改善了基层就诊条件，缓解了农民群众看病难问题。

重点传染病防治、免疫规划和实验室认证等工作，有效保障各项工作的顺利实施；二是广泛深入地开展宣传，把知识交给农民：采取多种形式、举办各种活动，大力开展疾病预防保健知识宣传，使防病知识深入社区、学校、进村入户，有效提高村民的防病意识；三是加强妇幼保健工作：抓好两个系统管理，认真开展妇科病普查，实施“加大农村地区健康宣传力度。将定期组织医学和防病专家，深入各村举办防病知识讲座，特别要根据农村地区常见病、多发病特点，安排专家到农村开展脑出血及康复、糖尿病等防治知识讲座，极大地改善了医疗环境和条件，缩小城乡医疗服务差别；提高农村医疗机构对常见病、多发病的诊疗水平，为农民提供优质、价廉、便捷的医疗服务。我们组织医疗小分队到辖区巡回，取得了一定成效，一定程度上改善了基层就诊条件，缓解了农民群众看病难、看病贵的问题。

总而言之，过去一年我们取得一些成绩，但离既定目标还有

差距，我们会不懈努力，一如既往的做好卫生支农工作，为党和人民交一份满意答卷。

xxx卫生院

工作自我鉴定转正篇五

1. 以人为镜 他人就像一面镜子，您可以通过与同伴的比较，找出自己的位置，来了解自己，这种比较虽常常带有主观色彩，但却是评价自己的常用方法。不过在比较时，要寻找环境、心理条件相近的人来比较，这样才较符合自己的实际水平。

2. 兼听则明

己的主观评价具有更大的客观性, 如果自我鉴定与周围人的评价相差过大, 则表明自我鉴定上有偏差, 需要调整。但对待别人的评价, 也要有认知上的完整性, 不应以自己的心理需要, 而只注意某一方面的评价, 而应全面听取, 综合分析, 恰如其分的对自己做出评价和调整。

思和自我检查中重新认识自我, 认识自己的长处和短处, 把握自己的生活方向。当您能够正确的评价自己时, 不要为自己身上的缺点而苦恼。只有先接纳了自己的`不足, 才有可能改正它, 只有先悦纳自我, 您才能更加完善和发展。

工作自我鉴定转正篇六

20xx转眼间已经过去了, 新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员, 我现将我的工作总结及心得呈现如下。期望各位予在指导推荐。

我来百货大楼工作已有几个月了, 工作中学会了很多东西, 更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂

得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售潜质，就得比别人多发奋。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。正因只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不一样的特征，价格也不一样。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不一样特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不一样的顾客购买的心理也不一样。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时刻内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中十分重要的一个环节。

时刻要持续着营业员该有的素质。要以顾客为中心，正因只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小留意得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态。

工作自我鉴定转正篇七

自从xxxx年进入到了xx的大家庭，到现在已有差不多二年时间，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上，本人都得到了进一步提高。

理财部门对其从业人员，有很高的素质要求，不管是专业素质还是人际交往等方面的能力，都是理财人员不可或缺的，本人很荣幸成为xx理财部的一员。理财工作内容看似简单，但对员工素质以及工作态度要求十分严格，办理业务都需细心谨慎，资料准备齐全。需预见可能出现的状况并能提前应对防患于未然。条理清晰，思路明了，坚持原则以确保公司整体业务能在本环节顺利运转。在担任此工作过程中历练了本人的专业素质，职业操守以及敬业态度。

刚刚进入公司时，在工作初期感受到了工作的压力和困难，经常发现自己在工作中走弯路，因对业务不够了解、经验不足导致工作效率低下。但是，考验的过程也是成长的过程，在遇到挫折时本人能不断的总结经验，积极改正，向同事们虚心学习技巧、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作。在公司领导指导和同事们的帮助下，保证工作的顺利进行，同时做到自己负责的各项工不出任何差错。受公司良好的工作作风带给我的改变，使本人能够迅速成长、转变，本人获得的不仅是工作能力的提升，更重要的是良好的性格和工作习惯的养成。

工作中存在的不足：1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。2、营销力度有待提高。

在今后的工作中，本人将对理财业务进行全面梳理，重点开发大客户，提高大客户忠诚度，本人也会多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

新的一年已经来临，本人将倍加努力，争取在业绩上能够更上一层楼！

工作自我鉴定转正篇八

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的鉴定。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作

满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了鉴定。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在x月x日和x月x日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情景我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人简便上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售

的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。