

工作自我鉴定(优秀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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作自我鉴定篇一

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身不断努力，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，现将工作自我评定如下。

加强学习，提高自身素质和工作能力。该同志坚持把学习作为提高自身素质和工作能力的重要途径。积极参加镇党委理论中心组学习和“以讲促学”活动，坚持利用业余时间自学，并注重深入基层，向群众学习，向实践学习。先后认真学习科学发展观的有关论述，自己的政策理论水平和实际应用水平不断提高，工作预见性、系统性和创造性进一步增强，使自身能够更加适应和担当起新形势、新任务的需要。

工作上，本人自20__年工作以来，先后在__部门、__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，成为__行业务的行家里手。

工作态度上微笑面对，做好服务工作。出纳岗位是财务工作的窗口，和机关各个部门接触机会多。同时，财务工作又是一个比较专的工作，有人不明白的时候，我都会认真耐心向他解释，努力做好服务，方便大家的报账。精神面貌上抖擞精神，做好大量的工作由于财务人员少，所以，现在出纳要兼管基建办和海外部的出纳工作，__年基建办各项建设工作

开始铺开，业务量加大，同时海外部的业务量也很大。

以后，还要逐步推进财务的创新工作。

工作自我鉴定篇二

我自xx月毕业于xx大学后，加入了农行建东支行，现实习期满一年，现在到了转正之时，下面将我一年的学习情况汇报如下：

热爱xx行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。我先后参加了一个月的支行业务培训、人行的反假币考试，并取得了优异的成绩。我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、基金、保险、银行卡等方面我都已有了比较深入的学习。在过去的一年，我一直在努力，我为加入xx行而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与农行共同发展。

这段时间里，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

在思想上，本人坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，认真学习，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。当然，在今后的日子里，我也会不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业

基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员的转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

在工作中，我针对自己的本职工作，系统的进行专业知识的学习，还注重加强对医疗知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。

当然，我还存在着经验不足，考虑问题不够全面等缺点，我将会在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真鉴定经验教训，克服不足。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为银行作出贡献，为社会创造真正的财富。

工作自我鉴定篇三

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、社区工作人员工作等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，这是关系居民切身利益的一项工作，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。

工作自我鉴定篇四

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。

工作自我鉴定篇五

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。时至今天已快满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。

工作自我鉴定篇六

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卑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。

工作自我鉴定篇七

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

工作自我鉴定篇八

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。期望各位予以指导推荐。

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。