

# 医学生实习生自我鉴定(精选10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。

## 医学生实习生自我鉴定篇一

现将实习学习情况作一个自我评定：

我对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的介绍；执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既沉着冷静，机智灵活，语言亲切，解释耐心，有针对性地做了病人的思想工作，保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

我能熟悉药品的生产过程、药事管理程序；药品质量控制流程、了解药品的销售环节、熟悉医院内药品管理方法，从事具体与药物有关的工作时，能够以最快的速度进入角色。严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊。

在工作学术方面，我有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使我的政治素质与业务素质达到了专业学员的水平。工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成了各项工作与任务指标。

当然，还存在很多不足之处，在以后的工作和学习中我将继续努力，改进缺点不足，改善学习方法，提高专业水平，要不断适应社会的发展，提高开拓进取，能在不断变化发展的社会洪流中乘风破浪。

## 医学生实习生自我鉴定篇二

20xx年9月9日至10月30日，我在××市第六中学七(2)班进行了为期近两个月的实习。实习的基本内容包括两部分：课堂教学、班主任工作。在原任指导老师武老师和班主任孙老师的耐心指导、帮助下，我较好地完成了教育实习任务。

实习期间，在武老师的指导和支持下，我总计听了8节课，上了32节课。教学实习中，总的来说，我能认真备课，所设计的教案规范准确。课堂教学中，教学效果良好，教学内容能当堂消化、巩固，教学重点突出，明确，能够顺利地完成任务。同时，课外辅导耐心细致，批改作业仔细认真，还经常请武老师指出缺点和不足，以不断地提升自己。在实习过程中，我深刻的感受到：上一堂课容易，但要想上一堂精彩的课很难！需要下很大的工夫。在教学之前，我都认真听了指导老师的课。从中我也学到了很多教学方法和技巧！同时我都准备好每次课的详细教案和课件资料，并全部交给指导老师修改。

实习期间，作为实习班主任，每天课间操时维持秩序，监督到位，耐心地做学生的思想工作。教师节期间，我在班主任孙老师的指导支持以及学生的积极配合下，筹办了以“尊师重教”为主题的班刊展览活动，得到了老师和学生的极大肯定。

在整个实习生涯中，我本着对学生负责的态度尽心尽力做好每一件事情。自己在实践活动中得到了极大的提升，学到了许多书本上根本学不到的东西，受益匪浅，为以后做一名光荣的人民教师积累了宝贵的教学经验。

但是，在教学过程中，时间把握不当，不能在有限的45分钟

内完成教学目标任务，教学过程和教学环节常常出现疏漏的地方，给学生造成一定的理解困难。所以，我想，作为一名师范生，要真正走向了工作岗位，还需要自己以后两个月的实习不断地努力求进步。

实习尽管辛苦忙碌，但却是对我人生的一大有益的尝试和磨练。最后，我要特别感谢辛勤指导我的武老师，是他让我学到了很多的教学知识，使我从稚嫩的教学走向了成熟的教学。同时，我也要向指导和勉励我的孙老师以及六中的老师们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

### 医学生实习生自我鉴定篇三

通过三个月的实习，我在我的专业领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己几年来本科学习的知识水平。这次实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，收获很大。实习期间，我学习和掌握了人民法院工作的 workflows，了解了各类案件的诉讼程序，尤其是刑事二审了刑事复核案件的主要诉讼程序和流程。

了解了大量庭审案件从立案到结案的全过程，在一些案件我还担任了具体的案卷整理工作，并且对部分参与案件提出了自己的想法。基本上掌握了案卷的整理、清卷、订卷、贴封条等工作具体操作细节；在实践巩固了一些司法文书如刑事判决书、刑事附带民事裁定书、阅卷通知书、指定辩护通知书、委托宣判函、送达回证、提押票、传票等的书写；进一步巩固了一些具体的司法程序知识如：刑事案件庭审的二审开庭审理程序、二审复核程序。

作为实习生，我始终牢记自己的工作职责，以端正的学习态度和高度的责任感，努力做好各项工作。注意理论联系实际，把在校学到的知识与案件联系起来，不懂就问，虚心请教老师，丰富了自己的法律知识，学会了为人处事的道理以及法院工作的严谨性。与老师出差办案，调查取证，不怕苦不怕

累。

以严谨的态度，较好地完成好老师交给的各项任务。其中担任代理书记员一次，合议记录1件，提审被告人记录4件，询问记录2件，宣判记录1件。校对法律文书30多份，退寄案件若干件，以及装订编写卷宗目录，接待律师阅卷等，对其他工作从不分内外。在协助办案人员做好审判工作的同时，认真做好记录。

在实习中也发现了自己有许多不足之处，法律基础知识还不够扎实，对于法律程序的理解不够全面，对于办案的某些细节容易忽略，今后必当谦虚谨慎，戒骄戒躁，不断改正自己的缺点和不足，争取更大的成绩。自己深知，作为一个法学专业的学生，必须勤于学习，不断磨练自己的意志品德，牢固树立正确的人生观、价值观，将来才能对社会作出贡献。

通过实习，我将自己所学的知识应用于实际的工作中。理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，解决问题的能力也受到了锻炼；本次实习开阔了我的视野，使我对法律在现实中的运作有所了解，也对专业知识有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多法官和律师朋友，我们在一起相互交流，从他们身上我学到很多为人处世的方法和办案的技巧，这些都是是在书上学不到的。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的广西壮族自治区高级人民法院的工作人员及我指导老师，在实习过程中帮助我的朋友、我的同学致以衷心的感谢！

## 医学生实习生自我鉴定篇四

在为期五周的实习中，我在xx报社实习了一周。在xx报社的第一天，李春生主任就安排的老师给介绍了xx报社的'大体情况，讲述了做网络新闻需要注意的事情，而且让老师给安排了的新闻操作，学会了网络新闻的选稿、编辑。老师给安排

的工作，大家都出了浓厚的兴趣和极高的性，保质保量的任务，老师的肯定和赞许。

在实习结束的前一天，李主任和老师还特意安排了座谈会，大家在会上畅所欲言，把的实习体会，对xx报社今后的发展方向都与老师们了交流。这周的实习，以网络为主方向的学生来说，是的，从中学到了东西，将会在以后的学习工作中的作用。从周到第五个周，我来到了青岛晚报的社会新闻二部。主要接并记录，接待来访的读者。有价值的新闻，便会和老师一起去采写。四个周中，我真正感受到了报业的竞争与，记者编辑们的敬业精神和职业道德。平时在学校只理论课的学习，初到记者的职位上，东西都不很熟悉，对社会知识的也很欠缺。老师耐心，每次有新闻线索时，都带到现场，回来后让写稿子，然后耐心得给修改稿件，并且得告诉应该注意的问题。

到后来，老师就让去采写新闻，找新闻点，这让感动，这毕竟是对的信任与认可。三个多周下来，我发表 8 篇稿件，我的新闻敏感性、职业道德都的，具备了的专业的素质。在十一期间，新闻二部的胡乐冰主任又给了周的宝贵，并且给了专业的，使我收获。

月中，我深深感受到了报业集团的文化，从中也领悟到了许多东西。我报社里人新闻专业出身，理工科的毕业生做新闻、做记者比文科生甚至都要优秀，报社的高层也很少是新闻专业出身。这说明了做新闻不非得新闻专业或者文科专业的人才能。新闻记者和编辑只是报纸运做的小人员，报纸运做一在广告策划与市场营销上。，报业集团市场运营，在某种理念上也可以称为公司，这就需要使划分，人员职责到位，要有管理、服务与生产。记者与编辑只是生产中的，需要专业的知识，社会知识与经验显得尤为。庞杂，要想在报社工作就知识结构，对人才的要求综合型人才，即既要懂新闻的专业知识，又要会管理策划与营销，，才能做工作都得心应手。

早报的总编室里有一句话我印象很深：“发行量的报纸才是最好的报纸”我觉得这句话有道理。发行量第很难的，要需要各个的与。新闻稿件有质量的。这可以分为四个：，符合新闻的定义，即新近或将要的有意义的事情。对一件事情要考虑他是新闻，是一条怎么样的新闻。从写稿件。即这条新闻写会有样的，包括的和负面的。要想办法把新闻的负面降到最低。有损于、党和利益的新闻坚决写。要体察民情，关注民生，替老百姓说话，办事，这是老百姓最喜闻乐见的新闻。

记者的职业道德所在。要有新的。点是晚报新闻二部的胡乐兵主任在我十一加班时讲到的。现在的新闻从题材上内容上都的拓展，似乎再有创新很难，其实不然。好的线索好的新闻都隐藏在百姓们反映的小事中。

为此，他还特意给举了例子：武汉的记者李红英写了一篇关于医院对小病开大药方的事情。小病花大钱看似小事，但却与老百姓的生活息息。记者都曾亲身经历过事情，或者听到老百姓抱怨、反映过问题，都引起的关注。李红英却抓住了事件，把它写成了精彩的新闻。这篇稿件看似平常，内容写法上也很，反映的事情却是新的，次有人把它的内幕写，给老百姓开了一张明白的“清单”，最点，写出了不为人所知的内幕，在内容上了创新，是很可贵的。

新闻稿件质量高的，老百姓便会喜闻乐见。这当然需要记者付出汗水。我已经有了信心去做好！

## 医学生实习生自我鉴定篇五

四年的大学生活，使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶，法律实习生自我鉴定。在这即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，我整军待发，将以饱满的热情、坚定的信心、高度的责任感去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

四年的大学生生活即将过去，这段经历让我收获丰盛，无论是从思想上还是从处事能力上，从生活上还是工作上都有一定质的飞跃。

本人思想端正，积极向上，有崇高的理想和伟大的目标。

作为一名大学应届毕业生，在结束大学生生活、踏进社会之际，我已经做好充分的准备。我将以饱满的精神锐意进取，为实现自己的人生价值为不懈努力！

我是一名\*\*\*专业的大学应届毕业生，本人为人正直，诚恳，性格开朗热情，积极进取，有较强的组织能力、社交能力，团队意识强，学习能力强。

工作塌实，能吃苦耐劳，对事业认真负责。

在学习中，认真学习了本专业的课程，熟练操作各种设计软件，此外还学习各种科学文化知识提高自己文化修养及思想道德素质。

大学生活是我人生经历中最充实、最宝贵的一页。作为一名大学生，我热爱我的专业并对其投入了巨大的热情。在校期间，我认真学习，与同学融洽相处，积极参加院、系、班级的各种活动，听取学术报告，参加社会实践活动，潜移默化中培养了我组织能力和团队合作精神。正处于人生精力充沛时期的我，渴望在更为广阔的天地里展露自己的才华，不满足于现有的知识水平，期望在工作中得到更大的提高！

只怪时间过得太快，不给我们留任何余地。四年的学习生活悄然从指间滑过，在这四年的学习和生活中，我一直在思想上、学习和生活中严格要求自己，并不断的争取努力。回望逝去的那段岁月，这一段时光不但让充实了自我，而且也让我结交了许多良师益友；这段岁月不仅仅只是难忘，而是让我刻骨铭心。曲终人散！我从不后悔，因为我曾经来过这里。

## 医学生实习生自我鉴定篇六

林源同志于xx年年06月01日起在我单位实习，实习期为一个月。实习期间，她的突出表现得到了领导和同事们的一致称赞和肯定。

林源同志积极主动，态度端正。实习期间，她主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，她比较全面地了解了本单位科室的主要职能和重点，还协助完成了一些她力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

林源同志谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

林源同志踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

林源同志待人诚恳，作风朴实。该学生严格遵守我单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。



该生综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短实习工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在以后的工作中取得出色的成绩。希望林源同志继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国建设打下坚实基础。

## 医学生实习生自我鉴定篇七

不知不觉\*个月的实习圆满结束了，这段时间实习我得到了一次较全面、系统的锻炼。生产实习的过程也使我完成了一个学生的校园迈向社会的过渡，提高了自己的独立思考各方面知识的运用能力，为以后正式走向社会走向工作岗位奠定了基础。实习期间我又学到各种知识和技能，给我的人生添上了浓重绚丽的一笔。

我坚信：一分耕耘一分收获。\*个月的时间在公司领导和车间师傅的关心和指导下，通过系统的学习与实践各方面得到了很大提高，对钢结构有了一定的了解：钢结构是一个新兴的产业，与传统混凝土结构相比较，具有重量轻、强度高、抗震性能好等优点。适合于活荷载比例较小的结构，更适合于大跨度空间结构、高层建筑物并适合在软土地基上建造。也符合环保与资源再利用的国策，其综合经济效益越来越为各方投资者所认同，有很好的发展潜力。

掌握熟悉了公司内部相关的规章制度和管理规程，在脚踏实地锐意进取的人生态度忠实肯干的准则下一方面拓宽自己的知识面另一方面注意在学习工作生活中有意识的科学的锻炼自己的思维方式和思维的深广度，学习和生活的积累中，我储备了充分的知识锻炼了自身的能力，也培养了广泛的爱好提高了综合素质。

在专业方面，能汲取新知识，对自己不懂的问题积极向老师和车间的师傅请教，精益求精，与此同时我不仅仅囿于专业知识的圈子，学然后知不足，在不断的学习与进步之中，我

觉得学的越是深入就越感到所知甚少，也正是这种强烈的求知欲，促使我不断的学习进步在实习过程中能将在在校期间所学内容和生产实践有机的结合起来用所学的理论知识指导实践并从实践中加深对理论知识的认识，理解和掌握使之形成一个相辅相成的知识网。

经过半年的实习在各方面我都有了量的积累质的飞跃，学到了许多书本中学不到的东西既学习了知识又培养了能力，实现个人素质的提高，同时也认识到从理论知识到实践经验运用的过程中还有一定的距离，我深知以现有的知识水平还不能赶上钢结构事业发展的速度，我将以充沛的精力全身心的投入到工作中去努力提高自己全方面的素质。

读万卷书，行万里路，这些还需要在以后的实践工作和学习中不断提高。生活充满阳光，在今后的日子里我要本着“敬业、诚实、创新、拼搏”“清清白白做人，踏踏实实做事”的企业精神努力的工作，我将以饱满的热情和严谨的态度高度的责任感去迎接新的挑战。我相信自己的努力会让我的未来更加辉煌！

## 医学生实习生自我鉴定篇八

在大学生活中，我学到了很多专业知识和操作能力，在学习的时候，我对待学习一丝不苟，学习认真。虽然说大学生活很自由，但是我具备很强的自制能力。我知道我的实践能力还存在不足，为了弥补这个缺陷，我参加了销售实习。

与经销商协商沟通、查工程机、盘库、搞小区活动、实地安装空调、理解和推行开盘政策……在这一系列的实习活动中，我切实感受到了自己课本知识和实际操作之间的巨大差距，也认识到自己还有很长的路要走。先谈我的几点认识和体会：

对空调产品的认识。空调是一种类金融的产品。由于空调相对单价较高，其消费占家电比重最大。此外空调受季节气候

影响较大。所以操作空调产品要有大规模的资金，经营风险也相对较高。这两点的结合就使得空调的利润空间较大才能使其流通。这也就是我理解的空调是“高投资、高风险、高利润”的类金融产品。

有了上面的基调，我接着谈与经销商谈判的感受。经销商投入那么大的本钱的目的就是赚钱。我想我们业务人员不能只是简单去的压货回款，我们要有一种换位的思考。我们客户的库存是什么结构？他的零售能力有什么问题？他的管理机制有什么问题？我们去帮他们解决这些实际的问题，提出我们的建议，主导经销商去卖货，去推进美的的销售，而不是把思想放在怎样窜货、怎样乱价、怎样补库存、怎样要点差异化政策等等这些损害公司又没有太大利润的空间上。只有他们赚明白钱了，我们也就能很好做好压货回款，最终也就是皆大欢喜的双赢局面了。因此我们业务人员不仅仅是公司的管理者更应该是下面经销商的服务者。

上面也说到经销商为了赚钱自然会铤而走险去窜货，去做假工程，去乱价。关于窜货。我们在自己的渠道建设上，划分了代理商还有直营商，分销商的角色。每个角色都有其游戏规则的范围，超出了范围就会出现串货的现象。每个区域的供货渠道是我们设计好的，但是在下面为了自己的利益，代理商也好，直营商也好都会在冒着被公司罚款的危险下去窜货，受苦的可能就是最最下面的分销商了，毕竟价格没有办法和他们相抗衡，我们的市场也就受到了很大的破坏，所以我们要严格控制市场窜货！严罚只是手段，不是目的。我们的目的就在于维护好各级市场的利润空间。我通过查工程，假工程主要的表现形式是：最多的是多报数目，有的重复申报，有的违规没有按申报价卖，有的安装机型与申报机型不符。我们在审查的时候既然发现了问题，我们就应该去处理，我们要一棒子打死他吗？显然不是，但是我们必须得让他明白，游戏是有规则的，并不是一切都是由他来制定，处罚程度要有弹性但基数不是零。跟窜货一样，他们利用工程机把价格搞得很低，让下游的客户就更加难了。

对小区域代理加直营的理解。原先的渠道模式：中心-市级代理商-县级代理-乡镇客户。现在加上直营渠道扁平化：中心-县级代理-乡镇客户。我们可以通过把渠道的扁平化将一些优质的渠道资源变为我们自己的自由资源，这样一来我们以后管控市场的力度和效果也就会更好。但是在剥离优质资源的同时一定要处理好利益问题，西瓜和芝麻都要捡到手。在与县级代理沟通做直营的时候遇到了两个问题：一是发票问题，二是小单工程之类的送货问题。

做好业务要有很强的执行力，换言之就是我们工作的及时性。怎样让我们的经销商更加有信心？怎样让他们更加主动的去推动我们的品牌？我们除了让他们有自己的利润空间以外，一定要注意小事情的解决，换言之一定要及时解决他们随时的一个电话问题。对于我们的政策，我们要及时跟他们传达，而且要让他们明白。还有政策的兑现不要拖拉，及时解决使他们看到我们是在很支持他们，信心自然一点点的建立起来，品牌的拉力也会随之上升。

我的几点意见和想法：

1、降低成本，减少浪费。看看我们的终端物料，看看我们赠品的管理。大把大把的黄页扔掉换新的，宣传海报的浪费；赠品明细不清楚，无谓的浪费。

2、工程机手册。在与客户聊得时候客户说我们的工程机手册是总部统一搞的，这样他们在推进的时候有些感觉太遥远，离自己的现实很远。如果各地的销售公司把自己在当地做得很有影响力的工程做成自己当地的工程机手册，他们再去谈工程的时候就更有说服力。

3、对导购的培训力度。导购是我们终端销售的最重要的武器，终端做的好坏就是导购做的好坏。一个好的导购不仅仅了解我们产品的信息也要了解竞品的各种信息，包括他们的产品信息还有他们的促销手段、终端说辞。好的口才是必须的，

还要有承受压力的能力，毕竟不是所有的顾客都是上帝。导购一定要把事情做细，及时做好各类善后工作。从我们的管理角度看，我们要平衡整个系统中导购的利益，不能出现导购之间的竞争变成相互诋毁；物质奖励之外必要的人文关怀也是应该要有的’。导购培训要及时，一定要加强他们的执行力，熟练的业务能力，培养长期忠于我们品牌的导购。对于一些事情要做好严格管理，比如说返现台帐，还有控价等等。

4、乡镇客户。我们的一个口号是到乡镇去，我们要占领三四级市场。那么乡镇客户就是未来的中坚力量，但是现在情况来我们在乡镇推进的很慢很难，与他们交流起来说哪有安空调的，耗电顶的上几个冰箱，除非新婚富裕人家或者开酒店的。表面看来农村经济实力是最大的问题，但是以后我们的能效比会降下来的，农村的经济情况应该说三五千不是没有，而是农村的观念是能省就省，钱得攒着，没有舒适的消费观念。而现在的乡镇家电客户一般喜欢主推冰箱和洗衣机，对于空调不愿意投入很大的精力。所以我们得让我们的乡镇客户明白空调市场是绝对有的，市场彻底打开是需要努力的，越早开始对其是越有利的。还有现在能源(煤炭)越来越贵，使用空调制暖也是一个卖点。

5、淡季做市场，旺季做销售。我们空调是淡旺季之分的，在旺季的时候大家紧张的打拼市场，提高销售量。在淡季的时候我们更应该造势，把刀旗、拱门等等时刻利用上，给消费者印象。我们就得使劲地去造势，给经销商信心，才能调动他们的积极性，也就无形中拉动了我们的销量。

6、推广的力度和宽度。推广现行的主要有电视台、报纸等等城市适应的推广手段。我觉得咱们在占领三四级市场的时候就要注意加大其力度和宽度。可能在县市级的电视做广告会更有针对性，而且针对乡镇的集市等民俗活动，多做点文章或许会更有宽度。适合的就是最好的。

7、财务兑现的及时性，售后服务的及时性。在下面与经销商

谈得时候他们抱怨最多的就是财务政策兑现不及时，售后服务跟进不及时。当然这两方面也是很繁琐的事情，但是营销的一个重要组成部分就是服务。在这里各个部门要相互配合，业务要及时把该履行的手续及时收好交回，出现问题了大家要共同想办法而不是推诿责任。

在这次实习中，我感觉生活过的很踏实、很充实，我也认识到自己在某些方面还是存在不足，我愿意加强这些方面的学习，争取成为一个全面发展的人。

## 医学生实习生自我鉴定篇九

年的毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒团体录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至本日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我碰到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，由于我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒尽和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷展盖离开；可是第二天又早早的投进到了新的工作当中，由于我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒尽放弃！

就这样，一个月，两个月过往了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现题目，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终真个客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！首先，我先容一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级

经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，由于都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的展货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了上风市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里展货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是1带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪2带3，28元/箱；雪花1带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3，我出5，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近2万买店费！时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为团体公司的一名正式销售职员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——广州科技职业技术学院，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛劳了！

感谢当初录用我的团体人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！是你们给了我很大的帮助，我工作才得以那么顺利。

## 医学生实习生自我鉴定篇十

到进行一个多月的实习马上就要结束了，回顾这段时间的经历，虽然日子忙碌，但在自己的努力实践中和指导同事的指导帮助下我觉得在实习过程中受益匪浅。下面是我这段时间的实习鉴定。

在实习过程中，本人严格遵守医院及各科室的规章制度，认真履行护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，踏实工作，热爱儿童事业，全心全意为患儿着想。同时要理解家属，正确处理好护患关系，能做好解释与安慰工作，多说“对不起”，是家属也理解儿科护士的工作，减少不必要的误会或过激行为的发生。在老师的指导下，我基本掌握了儿科一些常见病的护理以及一些基本操作。特别是对于小儿头皮针的穿刺技术，在工作的同时我也不断的认真学习和总结经验，能勤于、善于观察患儿病情，从而及时地掌握病情变化，作出准确判断。总之我觉得在这段实习的日子里，我学到了很多，虽然我还只是学生，也许我的能力有限，但是我用我的努力充实我的知识与技能，希望能用我的微笑送走病人健康的离去，渴望在学习中成长，真做一名默默歌唱、努力飞翔的白衣天使。

1. 搞熟心内科常见疾病的书本知识，如高血压、心力衰竭、心肌病、瓣膜病、冠心病等；然后再在临床上将上级医生的诊疗方案与书本相对应，看看如何与患者个体结合，不懂就问，水平会提高很快。
2. 实习前对心内科的一些基本操作要掌握，如做心电图、测血压、心脏的体格检查等，不要小看这些，以最简单的测血压为例，很多人都没有规范的掌握。
3. 还有就是，医生不光要掌握高超的医术，同时还要很好的沟通技巧，与患者、与同事，平时多学学上级老师的沟通、谈话方法和技巧，等到真正工作了会很快上手。



4. 学会一些急诊处理，如高血压急症、急性肺水肿、心律失常等，急诊的东西会处理了，后面慢的也不用着急，这样做到心中有数，“一切尽在掌握”，呵呵！

这段外科的实习经历，其中复杂的滋味也许只有亲身经历过的人才能体会，酸甜苦辣，无论是什么滋味，都挺值得回味的。当然更重要的是知道了好多书本上学不到的东西，也认识了几个不错的朋友，或许这比书本更有价值吧。

在老师的辛勤指导下，经过不断的努力，在心内科的实习很快结束，取得了很大成绩。首先，在基础理论方面，温故而知知加强了巩固和提高；其次，在临床放面学到了新的知识和处理方法。总之。经过在心内实习，是我对常见病、多发病的诊断治疗有了重新的认识和提高，在突发病方面，学到了应对的知识和技巧。我一定把学到得知识应用到今后的工作中去，并不忘记老师的教诲，不断地学习进步。