

# 工作后自我鉴定(精选7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 工作后自我鉴定篇一

20\_\_年度，在领导的关心、指导和同事们的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高自己的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务，得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

1、思想上，严于律己，自觉加强党性锻炼。

一直以来，我关心我国的民主政治进程，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。通过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。

一年来，深刻领会其科学内涵。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。

工作中，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。通过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了

党性认识和思想道德素质。

2、业务上，认真学习业务知识，通过理论学习和日常工作积累使我对工作有了较为深刻的认识。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了一定的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。

一年来，在指导老师的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

3、努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

(一)办公室工作。

可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

## (二) 违章处罚室工作。

在违章处罚室，先是认真学习《中华人民共和国道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的方法方式。

在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

## 工作后自我鉴定篇二

我参加工作来，我热衷于本职工作，严格要求我自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各情况表现优异，得到了领导和群众的肯定。现在就这段时间来的工作做个自我鉴定：

工作情况努力工作，认真完成工作任务。一年来，我始终坚持严格要求我自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。坚持原则，正确维权，在窗

口工作，既要热情服务，又要坚持原则，才能维护窗口的正常秩序。作为户籍民警，我始终坚持以“微笑是我的美丽，服务是我的宗旨”为座右铭，认真做好本职工作。在做好本职工作的同时，又积极主动配合派出所其他民警工作。

在思想上严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。一年来，始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导我自己的学习、工作和生活。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋学习，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

学习情况强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。作为一名刚踏入社会没多久的大学毕业生，我清醒地看到人生舞台已发生转变，我自己又缺乏工作经验。也深知刚参加工作就如一张“白纸”。这张“白纸”最后“绘”成的“画”是绚丽多彩，还是黯淡无光，关键是靠我自己。所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。这一年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。平时主动、认真、虚心、诚恳地向老民警学习，发扬艰苦奋斗的精神，只有这样才能在艰苦的环境中创造“奇迹”。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到我自己的不足之处，在以后的工作中，我一定会扬长避短、克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的更大。

### 工作后自我鉴定篇三

加强职业监管力度，强化企业第一责任人意识，保护劳动者

身体健康，决定开展职业卫生专项整治工作，并下发了通知)，于5月下旬至9月底开展职业卫生专项整治工作。现将本次整治活动情景总结如下：

## 一、领导重视，精心组织，周密部署

各地卫生监督机构对这次专项行动比较重视，从贯彻落实科学发展观、坚持以人为本，构建和谐社会的高度，来认识这项工作。各地均成立了专项整治工作领导小组，淄博市等监督所的小组由所长挂帅，加强了领导，进行了精心组织和周密安排。按照全省统一要求和行动方案的具体安排，各级卫生监督机构对本辖区的专项整治工作进行了研究和部署。确定了重点行业、重点企业和重点人群以及工作目标、方法和步骤，制定了本地的专项整治工作方案，并经过转发通知或召开专题会议等形式将通知精神传到达各级卫生监督机构，明确了职责，提高了认识，对本辖区的专项整治工作作了具体安排部署，确保专项整治工作的顺利开展。

## 二、加强宣传，狠抓落实，务求实效

国家规定“职业病防治法宣传周”为每年4月的最终一周，这次专项整治活动与宣传周时间间隔较近，各地将专项整治活动和职业病防治法宣传周活动有机结合，采取了资料丰富、形式多样的《职业病防治法》等相关法律及职业病防治知识的宣传活动。除发放宣传材料、制作黑板报、宣传栏、利用广播、电台、报刊等新闻媒体进行宣传外，还组织卫生监督人员深入到企业广泛宣传职业病防治知识，有些市还制作专题节目，比如临沂市与电台健康连线节目组共同制作了一期职业病防治节目在临沂电台连续滚动播放。经过多种形式的大力宣传，提高了全社会对职业病防治工作的认识，增强了企业法人的第一责任人意识和劳动者的自我保护意识，为专项行动的开展创造了良好的舆论氛围。

## 三、突出重点，严格执法，增强素质

各地按照制定的专项整治行动方案的要求，自5月下旬起，全省各级卫生监督机构集中监管力量，开展了专项整治活动。对粉尘危害严重的煤炭、非煤矿山、建材、冶金、化工等行业进行了监督检查。

(一)全省共检查企业4083家，其中煤炭行业141家，非煤矿山305家，建材行业787家，冶金行业288家，化工行业595家，其他行业1967家。检查的企业中有专门职业病防治管理机构或措施的有2677家，占65.6%，进行了职业病危害评价与检测的有2268家，占55.5%，现场有警示标识的为2532家，占62%，有职业病防护措施的有2925家，占71.6%，建立职业健康监护档案的有3225家，占79%，配备个人防护用品的有3380家，使用个人防护用品的有3131家，占76.7%。接尘人员共256586人，其中农民工有110516，占43.1%。职工上岗前的职业健康检查率为15.9%，在岗期间的查体率为61.7%，离岗时的查体率为2.4%，现有职业病人2621人。

(二)在专项整治活动中，共对207家违法企业进行了查处。其中对157家企业进行了警告、责令限期整改的处罚，对40家违法情节较严重的企业进行了警告、责令限期整改并处罚款的卫生行政处罚，共处罚款91.8万元，对10家生产环境异常恶劣，违法情节异常严重的企业责令其停业。

经过专项整治行动的开展，使《职业病防治法》的宣传更加深入到基层，提高了用人单位的自觉守法意识和职工的自我防护意识，维护了法律的尊严，保障了劳动者的健康权益。同时，也锻炼了监督执法队伍，规范了卫生监督人员的执法行为，积累了工作经验，提高了执法办案水平。

#### 四、存在的问题

经过这次专项整治活动，规范了企业的职业卫生管理制度，增强了企业履行《职业病防治法》的意识，劳动者异常是农民工的职业病防护意识和维权意识有所增强，专项整治工作初

见成效。同时，经过对中小企业的监督检查，发现我省的职业卫生工作仍面临着不少问题，主要表此刻：

### (一) 职业病防治形势严峻

检查中发现，多数企业，异常是乡镇企业、私营企业和农村个体工商户，加工设备简陋，所采用的生产工艺、技术落后，没有配备基本的防护设施及个人防护用品，极易引发职业病危害。职业健康检查率偏低，异常是岗前和离岗时的查体率更低，劳动者的职业病发病的潜在危险高，职业卫生防护制度落实情景和职业病患者治疗经费保障与国家相关规定相比，存在较大差距。

### (二) 企业负责人法制观念淡薄

企业负责人对职业病防治工作的重要性认识不足，没有履行《职业病防治法》规定的义务。劳动用工管理不规范，异常是农民工，多数没有用工记录，未签订劳动合同，有的无名称、无工商登记。很多企业从未为接害工人查过体，无职工健康监护档案；劳动者自我维权意识不强，个人防护意识不足，不能正确使用防护用品，缺乏自我保护本事。

### (三) 某些地方政府存在行政干预

有些地方为招商引资，以支持经济发展、减轻企业负担为由，强调所谓“优化发展环境”，对企业实行地方保护主义，实行“企业生产宁静日”制度：没有重大、特急、特殊情景，每月1-25日不准进企业检查；确需检查也必须经同级有关部门批准方能进行，直接或间接地阻碍了卫生监督部门履行职责，制约了职业卫生监督执法工作的开展。

### (四) 监督执法队伍较薄弱，技术服务机构服务本事有待加强

目前，各地卫生监督机构多数存在职业卫生监督执法人员少，

执法任务重的矛盾，监督人员的专业知识和执法水平也有待提高。职业卫生技术服务方面，与企业数量和所需开展的技术服务工作量相比，职业卫生技术服务机构数明显不足，技术水平和检测本事不能与技术服务工作量相匹配，影响了职业卫生工作的开展。

## 五、下一步工作打算

针对存在的问题，我们应充分认识职业病防治工作的重要性和紧迫性，进一步强化措施，加大监督执法力度，重点抓好以下工作：

(一)进一步加大宣传力度。充分利用各种媒体，采取多种宣传形式，继续在全社会广泛深入地宣传《职业病防治法》、《职业健康监护管理办法》等法律法规，进一步增强用人单位自觉守法的意识和广大劳动者的自我维权意识；营造一个自觉抵制、投诉举报侵害劳动者健康权益行为的良好社会氛围。

(二)争取政府领导的重视，加强各部门间的信息沟通，建立协调工作机制。进取开发领导层，争取政府领导对职业病防治工作的重视，真正将发展经济与职业病防治同步纳入议事日程。

(三)进一步加强领导，继续抓工作落实。在前段集中力量专项整治的基础上，继续对职业病危害的重点领域、重点行业、重点企业，加大监督执法力度，督促用人单位认真落实好职业健康监护制度，建立健全职业病防治责任制、落实各项防护措施。对危害严重、安全生产隐患大，不能保障劳动者身体健康和生命安全的违法企业，要坚决依法查处。

(四)加强监督队伍建设和对职业卫生技术服务机构的管理。要重视并加强职业卫生监督员的培训工作，有针对性的加强县、区及职业卫生监督人员的培训，加大对基层卫生监督机构的督导、检查，提高卫生监督队伍的执法本事和水平。要



充分发挥职业卫生技术服务机构在职业病防治工作中的重要作用，加强对服务机构的日常监督，规范职业卫生技术服务行为，提高服务本事与水平，使职业卫生监督执法本事和职业卫生技术服务本事适应我省职业卫生工作的需要，切实维护好广大劳动者的合法权益，为经济建设、构建和谐社会，做出进取的贡献。

## 工作后自我鉴定篇四

从毕业到参加工作，已经将近一年了。这一年，是我真正成长的一年。它让我深切地感受到了什么的教育——酸甜苦辣，都是那么的刻骨铭心。我感谢西沙小学所给予我们新教师的成长平台，我多么希望自己能够快速成长起来，以便更好地驾驭课堂。在这里，我想谈谈自己所取得的进步以及不足之处。

首先，作为一名教师，我能全面的贯彻执行党的方针和九年义务教育，注意培养自己良好的师德，关心和爱护每一位学生，做他们学习和生活中的良师益友，时时处处为人师表。

其次，在教学上，刚踏上讲台的我，没有多少实践经验，但我能注意多向同事请教，平时自己也注重多看成功课例，多听示范课，并且能在听完课后及时地总结，写下自己的收获。要是轮到上公开课，我也会精心准备，在试教后吸取各位听课老师的意见。根据学生的实际学情修改教案，力求在磨课的过程中提升自己的教学水平。

其三，在班级管理方面，除了尽心尽责之外，我更注意积累有效管理班级的技巧与经验。如在抓学生常规方面，可利用晨间谈话这一时段对学生进行教育。又如自己随手捡起地上的纸屑，随手关上忘关的门窗、随手关灯等，从行动上去感染学生，希望他们能养成良好的习惯。

当然，一学年来，我主要还是在摸索中前进。对于今后的路，

我会谨慎地走好每一步，用自己的努力实践、用于探索使自己的业务素质和工作能力再上新的. 台阶！

## 工作后自我鉴定篇五

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时鉴定经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，这是11年度最困难的一个季度

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌

让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

### 3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

### 4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

### 5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

### 6、提高销售17咳嗽弊陨淼墓ぶ魑 じ17

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能

巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的'压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20\_\_年成为名副其实的创利年！

## 工作后自我鉴定篇六

伴随着公司六周岁生日之际□xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳

绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

## 一、全年厨房营业数据情况说明

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比20xx年增加1627296元，增幅37.43%。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16.79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率33.86%。

南昌店由于20xx年厨房改造的影响较大□20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达72.68。

毛利率方面：义龙店年均60.74%，同比增长0.45%

南沙店年均突破60点达60.65%，同比增长1.76%

南昌店有所下滑才达到56.54%，同比增长-6.05%。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

## 二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了1.76个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件经过考察对部分产品进行调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪

费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降低估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销售出去，协调各分部门做好出品供应工作，要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当日估清的品种及需要急推的产品设专簿记录，交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具间和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到



提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加强对员工的思想、素质教育引导。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

### 三、我们存在的不足之处

- 1、对产品的把握不足。
- 2、对市场不够敏感。
- 3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

### 四、20xx年工作计划

- 1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。
- 2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。
- 3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。
- 4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。
- 5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。
- 6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

以上是我对20xx年工作的一些总结，如有不妥之处敬请斧正。

## 工作后自我鉴定篇七

转眼间，20\_\_年已经过去，无论是进度还是质量方面都能够较好地到达领导的相关要求，但仅满足这些可是远远不够的，所以我们对今年完成的工程部工作进行了如下鉴定。

### 一、进度控制

事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。这个工期仅有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，并且延误的工期也在一步步减少。

### 二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现

过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头。目前经过多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程经过优质主体结构验收问题不是很大。

### 三、造价控制

在造价控制方面，尽可能减少图纸中不必要的成本投入，我们还经过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并可就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

### 四、对监理公司的管理

我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最终我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。

### 五、反思与提议

在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益，而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工

单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自我的休息时间，真正的把公司的事情当成自我家的事情来做，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平。