

药厂员工个人自我鉴定(汇总10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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮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。

药厂员工个人自我鉴定篇一

在六个月的试用时间里面，我感受到了喜悦，也感受到了忧虑，喜的是和公司的同事相处中，我自己已经适应这个氛围，自身的工作能力也得到了一定的提高，忧的是自己还有很多的不足之处，需要自己不断的提高。

比以前有较大进步的方面：

- 1、从一个生活懒散的学生转为一个行之有束的社会人。
- 2、在新能源待的期间，对质检那方面有所了解，对提拉单晶硅工艺也有所感性认识。
- 3、调入到多晶硅筹备组，对个人交际能力有所提高，对多晶硅行业也有所了解。
- 4、对dcs系统有了粗略认识，对合同、协议有所认识。
- 5、在参与其它工作中，也学习、认识了解一些其它业务知识。

不足方面与改进办法：

- 1、个人交际能力有待提高(往后在交际中多想、多思)。
- 2、对一些办公软件使用有待提高(抽时间加强学习)。

- 3、对多晶硅工艺的学习还要加强(跟同事、专家学习、请教)。
- 4、主动与主管领导就其工作方面沟通少(加强这方面工作)。
- 5、要提高自己的学习能力，不懂的地方决不装着自己懂，认真向主管、同事们请教、学习。

总体来说，因为这个工作岗位非常重要，我相信自己在以后的工作时间内，会更加的努力，不断的学习，虚心的请教，对自己严格要求，在各个地方都不断的提升自己，给公司做出更多的贡献。

药厂员工个人自我鉴定篇二

20xx年度在基地各级领导的关心支持下，在旅馆经理的指导下帮助下，在旅馆各部门的大力配合下，以顾客至上提升服务质量为宗旨、打造一流团队为目标，团结一心、务实工作，较好的完成了客房部制定的各项计划，为宾馆的经营发展做出了应有的贡献，现将一年来的工作总结如下：

一、以统一思想、夯实工作为基础，确保各项工作的顺利开展。客房部在分析总结平时工作得与失的前提下，本着“持续改进”的宗旨制定了阶段性工作计划，在此基础上各岗位再结合自身的实际情况，先后制定了员工每日工作计划、每周工作计划，每月工作计划等等，并组织各自岗位的员工认真学习，统一思想、统一认知、统一标准。全年各岗位完成计划工作如下：

1、培训方面：各岗位员工在完成基本培训计划的'同时每月根据实际情况增加了：消防基本知识培训、服务意识培训、新的质量方针、目标、优秀员工准则等培训。在新员工的入职培训方面，部门根据各岗位的实际情况制定了一整套的新员工入职培训表，由专人培训，时间也由原来统一培训的3天改为一周。

逐个检查，及时找出问题进行整改，有效提高了我们客房的服务清洁标准；大厅pa有针对性的对走廊、过道、楼道、地面和墙面进行清洗擦拭及定期维护保养。

3、布草管控方面：首先针对布草流动量大数量多的特点，客房部在每层的工作间定量配发，多余布草统一放置仓库，每日员工领取退还做好记录，及时与洗涤公司交接清点数量登记签收做到有效管控，做到帐物相符；二是查房过程中发现布草损坏问题及时找到客人要求赔偿。

4、好人好事方面：今年客房员工涌现出许多拾金不昧的好人好事，自从服务以来，我公司员工拾到客人并归还现金计52136元、各类手机16部、项链1条、玉件配饰2块、依波手表一块、银行卡驾驶证身份证等累计金额达100000元左右，大量的好人好事也为我们旅馆树立了良好的口碑！

二、切实做好节能降耗工作。

为切实达到节能降耗的目的，根据旅馆的实际情况，部门首先开展“节能降耗”的培训，通过部门的培训和领班主管的反复讲解，来加强对员工节能降耗意识的灌输，如：员工无特殊情况不坐电梯、用过卷纸的二次利用、夏天拉上窗帘降低房间温度等等，其次制定相应的管理制度，如：楼道等开关时间，明确了各岗位、各区域的灯光的开启程度和开关时间等，垃圾分类及收集管理制度，阐明了日常垃圾如何进行处理分类、收集、运输和存放等。通过这些制度的建立无论是员工的日常操作和管理层的日常督导都变的有章可循、有制可依。我们坚信节能降耗工作就像我们正在实施的其它工作一样，是一个循序渐进，持续改进的工作，从理念到实践，需要一个过程，绝不是搞搞卫生这么简单，更不是拉一下窗帘就是节约这么简单，我们希望通过节能降耗工作不仅让旅馆的运行成本得到有效节制，更要让员工在日常工作中都养成节能降耗的良好习惯和树立环保低碳的服务理念。

三、以稳定员工队伍为前提，充分发挥员工的主观能动性。公司始终认为只有员工队伍的稳定才能使部门的服务质量长期稳定和逐步提升。因此部门非常注重在日常工作和生活中关心员工，部门领导也多次强调要求各岗位主管、领班把关系到员工切身利益的事情无论大小都要重视，都要落实到实处，都要一抓到底。在与员工交谈时要认真聆听员工的心声，对员工合理的要求要及时给予帮助解决。一旦发现哪位员工思想有波动，一定要在该员工影响工作之前采取相应的措施。特别是当员工犯了错误的时候，决不能采取简单的程序化的处罚方式，而是要从实际情况出发，以帮助员工分析、解决问题为主，处罚为辅的方法，避免类似问题的再次出现，在稳定员工队伍同时，部门也制定了相应的制度来激励员工的工作热情：第一：奖罚条例更为详细，部门总计60条奖罚条例，使员工可以每天对自己的日常工作进行自评，部门管理层对照标准也能非常公正的记录每位员工的工作表现；第二：将各岗位主管、领班的评分标准纳入进来，其中有一条明确指出，员工出现工作失误，领班、主管将承担一定的责任；第三：所有员工（包括主管、领班）月底的综合成绩将纳入绩效考核；第四：每月有优秀员工的评选，通过平时的工作表现和绝大部分同事的认可，就可以上报奖励（50—200元）；同时部门也有意识的将长期表现优秀，成绩名列前茅的员工作为客房部的骨干、作为领班主管的第二梯队加以培养，让他们参与领班主管的部分工作，使部门的组织结构更加成熟稳固。

四、20xx年工作计划和具体措施。

虽然今年来经过客房部全体员工的努力，我们的队伍从一个初学者到一个学习者的转变，部门取得了一定的成绩，但是我们也清醒的看到这离旅馆领导对我们的要求还有一定的距离，工作效率不高、设施工具损坏、工作因循守旧的现象依旧存在，这也为客房部20xx年的工作指明了方向。现将20xx年工作思路整理如下：

1、培训方面：部门在巩固现有的培训体制的基础上，试行多样化的培训方式。

1) 设立单项考核奖：如：工作效率奖——指工作节奏快、准确、无差错；团结服从奖——团结同事、服从分配；最佳ok房奖——卫生干净、设施设备使用规范。通过这些奖项的设立激励员工的工作热情。

2) 建立案例分析文档：由主管汇总部门各岗位日常工作案例（如客人投诉事件、检查发现的经常性问题等），部门在月底召开服务质量分析会，对当月的客人投诉事件、质检发现的问题等等进行分析，做好总结工作。新员工入职后，将整理好案例分析对新员工进行培训确保同样的问题不再发生。

3) 完善员工一岗多能的培训机制：在这方面部门虽然已在20xx年有意识的对部分岗位的员工进行一岗多能的培训，但是总体上仍旧有所欠缺，部门将在20xx年对一些激励和处罚措施加以改进完善，这样可以有效的缓解部门在旺季时人员缺编的情况。

4) 主管、领班的培训□20xx年部门将进一步培养主管、领班的管理能力和培训能力，多为他们创建一些平台，让他们展示自己的优势，同时自学能力的培养和引导也是不能停的，包括一些专业知识的学习。主要目的是让他们增强主动性，增加自信心，提高管理能力。

2、提升部门服务品质方面：

1) 持续改进部门质量体系文件：要求部门所有员工对在日常操作中发现实际操作与规章制度有出入的地方都应及时报告领班，领班每月汇总后由部门经理负责召集相关人员进行讨论修改。修改后的文件及时进行再次培训，对提出修改意见的员工进行加分，纳入月底的绩效考核。

2) 灌输部门员工服务意识和主人翁意识。部门始终认为只有管理人员的服务意识加强了，才能更好的督导员工，使部门的整体服务质量再上一个台阶。一是要爱护手中的工具及公共设施；二是在日常工作中涉及到其他部门的，应本着分工不分家，宾客满意第一的原则做好沟通、补位等工作。

药厂员工个人自我鉴定篇三

20__年，即将过去，一年来，本人按照职责分工，较好地完成了各项工作任务。从我实际工作出发，结合我平时的工作情景，现鉴定汇报如下：

担任污水处理厂行政科长以来，我就从各方面严格要求自我，一方面不断努力党的十七大、十七届三中全会和全国两会精神，学习科学发展观，增长才干，另一方面努力做好自我的工作，积累工作经验，时刻注意自身各方面的协调发展，锻炼自我各方面的本事，推进政治思想提升，作好污水处理厂行政科工作，使自我成为一名政治素质过硬的管理层干部。

1、根据岗位要求，认真履行岗位职责

我工作岗位是污水处理厂行政科长，我的工作职责是负责职工食堂、澡堂的管理及客房的管理工作，负责职工福利的发放，门卫管理，冬季供暖工作，办公楼及管辖范围相关设施的正常使用。及时维修、更换损害灯具灯泡，水管、水龙头无跑冒滴漏现象。同时负责管辖范围有关设施的防冻工作，全厂工作蚊、蝇、虫害的防治工作，本部门的安全工作，加强安全教育，强化安全职责，杜绝发生安全事故，办公楼前广场及厂区主干道、厂门外硬化道路、大门坡道、厨房周围的环境卫生等。

今年，在污水处理厂上级领导的正确带领下，我根据岗位要求，我利用各种形式开展好行政处理工作，不管高温酷暑还是寒冷的冬天，我不辞辛苦来往于污水处理厂的每个角落。

认真履行本岗位职责。

2、污水处理厂行政工作的重心认识

工作中，我深深地认识到行政工作的重心在抓质量、抓服务，抓管理、抓全盘。概括起来就是“加强管理、制定方针、查找问题、及时处理、创新思想、坚定信心、快速高效，全心投身于污水处理厂工作中去。

3、20__年工作亮点

今年，我自从3月16号任行政科长以来，先说食堂怎样好，怎样让职工吃的好，然后再谈其他工作事项。因为我明白，民以食为天，厂里的伙食好坏直接影响到厂职工的工作与生活。在狠抓食堂卫生以及管理方面，我采取换位思考，实现转型的工作思路。职工食堂的管理工作得到了厂职工的一致肯定。

今年，3月我还经过和生产科协商，让维修人员经过更换线路、灯口此刻办公楼内的电灯全部亮，还更换了声光控开关，杜绝了整夜的长明灯。为厂企业每年节俭了一笔可观的电费支出。4月份经过对新澡堂的打扫、淋浴器的改善，就是改装为改温控阀设备，19号对职工开放，职工们乐开了花。

从5月26号开始，我要求厂职工食堂，每一天为机修人员熬一通绿豆汤，正值三伏天气，污水处理厂的机修人员在外干活天热容易中暑，为了体恤职工的辛苦，这方面的开销是不可缺少的。

每一项工作我都要求自我监督到位，检查到位，确保把职工的利益放在第一位，在20__年工作中，我还深深体会到：要成为一名优秀的行政科长，就必须做到一切服务从厂广大职工自身出发，设身处地为职工着想，从而赢得职工的理解和认可；在满足职工普遍需求的同时，预先研究到广大职工的潜在需求，设计切合广大职工预期的服务措施，从而为广大

职工更好的为企业做贡献作出自我最大的努力。

3、注重自我学习提升自身素质。

与过去相比，我们污水处理厂的大环境发生了很大的变化，如何适应这一转变，才不至于被社会淘汰。我觉得关键是注重自我学习提升自身素质。为此，我进取参加厂举办的行政管理干部培训班，认真学习行政管理进修，并且以厂里开展的“做学习型管理干部”活动为契机，要及时把握时代的脉搏，转变行政管理手段，借鉴其它厂好的行政管理方法，活学活用，发扬不怕累不怕苦的工作精神来激活自我提高。

虽然工作中不可能十全十美，但重要的是能及时查找不足，找出问题、剖析问题产生的原因，才能做到有的放矢，解决根本问题，更快更好的完成工作计划和目标。下一步我制定的工作思路，从我将过去的上级下令，下级办事的工作模式，变为以自我制定目标为核心的营销运作行政管理模式，基本上做到“年有规划、季有重点、月有计划、周有安排”。由于将目标标量化细分（经营目标、服务目标、安全目标、节支目标）到个人，明确了岗位权责，有效提升了自我的整体绩效；经过建立明确的工作目标，用总目标指导分目标，用分目标保证总目标的实现。

总之在今后的工作中，争取更多的探索行政管理的新方法，带领其他同事开展好其它各项工作，为全面提升厂广大职工的生活质量，为了厂企业能更好的发展而尽心尽力地工作。

药厂员工个人自我鉴定篇四

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届六中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，一些是我的自我鉴定和总结。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初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，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。比年初预定指标分别降低了%、%、%。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，

今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查

请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回

头客。此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、

野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

（三）以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

（四）以质量为前提，抓好客房工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制

度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起（客人未关门、关窗起；不符合酒店电器使用规定起）。

（五）以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书约份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用；对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

（六）以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，

七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

（七）以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。根据酒店总经理办公会议精神，以精干、高效为用人原则，人事部在年初

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

（八）以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，受训人

员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周

二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级

酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

药厂员工个人自我鉴定篇五

我叫xx□毕业于攀枝花学院，自20xx年3月入职以来已近半年，在这近四个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、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，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了中冶建工有限公司。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站经过改造后拥有2台主变，担负着两个半乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运

行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作;但是只有做过的人才知道:作为有高度责任心的值班员来说,要保证一个变电站的安全稳定运行,仅仅完成以上工作是远远不够的;要保证电网安全运行,最重要的就是善于对设备的缺陷进行分析处理,以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。

6月的暴雨给我站高压室周围带来了丰富的雨水,为防止雨水侵入室内给配电装置而造成不应有的事故,我班在站长的带领下冒雨检查、及时疏通被堵塞的排水系统,加装挡水板以防止雨水侵入;紧接着在室内墙壁加抹防水沙浆,最后加强巡视。通过有力措施,我站平安的度过了雷雨泛滥的6月。在见习期的工作中,一方面我严格遵守公司的各项规章制度,不迟到、不早退、严于律己,自觉的遵守各项工作制度;另一方面,吃苦耐劳、积极主动、努力工作;在完成领导交办工作的同时,积极主动的协助其他同事开展工作,并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力;除此之外,我还是一名光荣的通讯员,除了负责每月的通讯报道之外,我还负责本站的技术培训,在工作上尽心尽力的协助站长工作,以此来丰富自己的工作经验,通过每月培训,在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。

工作细节中,我看到公司正逐步做大做强,以目前的趋势,我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人,目前我所能做的就是努力工作,让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水,焕发自己的青春与热情;使自己在基层得到更多的锻炼。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行,必有我师”,公司中的每一位同事都是我的老师,他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到变电站的时候,对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是变电运行专业,所以对设备运行管理知识知道的也有限,但是在站长、值长

的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。

为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对变电站的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合站长搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老站长请教。在变电站呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：诚实做人、努力工作!”一路走来，我前后参与了35kv变电站的检修及缺陷处理等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛!为了更好的适应本职工作，我已经前往江西电力职业技术学院函授电力系统及其自动化专业。

三、思想情况

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么我认为，是为了开创自己的事业!人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗!

药厂员工个人自我鉴定篇六

我叫刘佳，到陕西鸿达水景园艺有限公司工作已经有一个月了，在过去的工作一个月里，有成功，有欢乐，在领导及的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了很大的提高，现将1个月来的工作做一个自我评定。

1、努力学习，不断提高业务能力.在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己；遵章守纪.1个月来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，学习优秀员工的方法，认真完成了本岗位各项工作任务；团结同事，共同努力.同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。

2、本人自进入本公司工作以来，在沔河项目负责新增工程的平整场地、地面清表、仿木栏杆及防腐木栏杆的栽设工作。此工程工期短、任务重。在各位同事的帮助下，通过个人的努力及工作组的配合保质保量的完成了工作。使我知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大的进步。

3、回顾过去的1个月，我认真学习，积极参加项目部的各项工作.全心全意，以礼待人，并在不断的工作中提高自身素质和工作能力，将成长为一名优秀员工。

在以后的工作与生活中，我相信通过我的努力在以后的工作中我一定会成长为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象.为陕西鸿达水景园艺有限公司作出贡献。

药厂员工个人自我鉴定篇七

领导走到哪里，司机一般都跟到哪里，司机是离领导最近的人，掌握领导很多秘密。比如，领导找小姐，司机一般先打听好哪里的小姐最漂亮，然后把小姐找来，供领导玩乐。领导为了让司机守口如瓶，有时让司机也找个小姐一起玩乐；有

时把别人送的礼品作为奖赏赠给司机，以堵住司机的嘴。司机心理明白，领导好我才好，傻瓜才出去说呢？没这点定力，还能是领导司机吗？有时领导为了往上爬，一般都要派司机去给上面的领导送礼，送多少，送什么，司机都知道。领导的一些腐败帐，司机一般在各种差旅费中冲掉，或者指使有关部门报掉。

所以，司机是掌握领导秘密最多人，容易与领导结成利益共同体。为了不让单位人或群众知道领导做出的丑事，领导就象对待亲兄弟一样，不仅让司机跟着自己吃香的、和辣的、玩好的，还把司机没文化的妻子、子女、亲戚都安排到好单位。真是“主升司荣”啊！当然，领导如果升迁了，司机也一般都带上，这样领导就放心。带司机比带老婆都重要，因为司机是领导的铁“心肝”，司机知道领导的兴趣爱好和领导所有情人、二奶的爱好，再培养一个铁“心肝”和“好”司机不容易啊！这就是大多数新任领导不要新单位的司机，都带着老司机的秘密。

因为司机与领导是利益共同体，所以有时司机就是领导，单位一般工作人员都要讨好司机，讨好司机就是讨好领导，司机说你好，就是领导说你好；司机说你有缺点，也就是领导说你有缺点。如果不讨好司机，引起司机的不满，那么不管你的表现多好，在领导面前的形象你要大大折扣。因为司机可以利用领导身边工作的机会，给领导煽风点火，说你的坏话，也可以说你好话。一次两次领导可能不信，但时间长了，好的也能说成坏的，坏的也能说成好的。

比如，你在报纸上发了文章，你给司机送礼或请吃饭了，司机就会对领导说“xx在报纸上发表文章了，是有名的报纸，上面领导看了报纸，全面表扬了我们单位，对宣传单位起了很好的作用”xx这个人很有才华，是今后应该重点提拔考虑的对象。如果你没有给司机送礼或请吃饭，那么他就说“xx太张狂了，写点文章也不把领导名字写上，没把领导放在眼里，根本不维护领导面子和权威，黄毛还没退，名气就想超过领导，

这还了得!以后那敢提拔xx啊!所以，一般单位工作人员都怕司机，最个性、最正直的人大多也不敢招惹司机，因为司机就象皇帝身边的太监，掌握着一个人生死大权。

药厂员工个人自我鉴定篇八

本人丘富林，自今年7月21日调到*****有限公司工作的四个月里，坚持做到尊敬领导，团结同事，虚心向主管领导及部门同事学习专业知识及努力提高业务实操能力。认真完成公司领导分配给我的工作。

在船管部工作对我来说是一个新的工作领域，在新的工作岗位工作期间，我学到了许多以前没有接触过，没学过的知识，这一切都是公司领导对我的支持和信任，同时也给了我学习新专业知识和提高业务水平的机会。经过几天的学习，我现在能够独立，全面负责高速客船的调度工作。在处理日常工作中都严格按照公司的相关要求：认真，及时，准确地登记每个航班的开抵时间，旅客人数，行李件数，船员人数等资料；并在第二天早上进行再次复核所登记的相关数据，力求做到登记的数据可以100%准确。另外将变更的航班计划通知和海事处转发的海事通告及时转达给船舶；如实反映和做好船舶意外事故记录。

前段时间参加公司安排的内审员培训，及上船参与实质内审，从中让我深深体会到内审工作对船舶管理，船员管理，公司的系统管理有着深远的影响，因为内审的目的就是要求严以律己，拾遗补漏，不断地发现问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升公司的管理机制。这样做不仅仅可以提升公司的公众形象，还能避免和减少船舶在航行过程中存在的意外风险，同时也可以让船舶在处理意外事故时做到有案可依，有例可循，做到将风险成本降低到最少，同样也减少了公司的管理成本和经营成本。因此，我将在以后的工作中继续学习和严格遵循ism的管理体制，以提升自己的业务实操能力为最终目的。落实和贯彻ism体制的要求，让

自己的工作能够做得更好。

在完成自己负责高速客船的工作之余，我努力向负责货船调度工作的同事学习业务知识和操作能力。因为我知道部门就是一个小家庭，分工不分家，同事之间做到和睦相处，相互帮助，相互鼓励及努力工作的最终目的就是让公司领导放心，让业务运作更顺，更好。不过因为来船管部不久就开始独立开展负责高速客船的日常管理工作，相对较少时间去接触和管理货船的动作，所以在货运调度和管理方面的知识及实际操作能力较为薄弱，有待在以后的工作中多花时间去学习，着手操作，以便在公司业务繁忙时，有能力去协助及处理货运调度和管理的工作，甚至能够做到有能力独立处理公司的全面业务动作。为公司的业务动作和管理多尽一份力量而努力。

丘富林

20xx年11月28日

药厂员工个人自我鉴定篇九

20xx年，卢云凯来到采气厂工作，当初个性特别强，工作中愿意干就干，不合意就是不干。还经常与同事发生冲突，为此调换了几个站，让多数领导都感到头疼。然而，几年时间，这个被大家认为不可调-教的顽固青年，怎么发生如此大的变化呢？“我刚来气田时，采气厂安排我们到川西培训，跟我坐同桌的赵航，在培训考试时取得的成绩还不如我。而他在回到采气队后，通过自己的努力，在20xx年的竞聘中当上了副站长。那时候我跟他一个队，他成了我的领导，心里就特不平衡，心想一定要努力超过他。”小卢说。

那你是如何改变自己的呢？小卢说：“从20xx年，我努力改变以前火爆的脾气，虚心向同事和领导请教业务知识，领导看到我有变化，也给我提供了很多学习的机会，让我参加技能

比赛、拆装阀门比赛，各类演讲比赛，使我有很大进步□20xx年参加竞聘当上了副站长，今年我又通过努力实现了当站长的梦想。”

张通权以前在私企干过，深刻体会到在社会上挣钱的艰辛，来到采气厂后，看到工作环境和人际关系都这么好，非常珍惜来之不易的工作。尤其是让他认识到，只要通过自身努力，还可以干上集气站站长，这就更加坚定了在采气厂干下去的决心□20xx年，张通权是第一批通过竞聘走上副站长岗位的，之后工作更加有激情。小张说出了最让他感到自豪的一件事：“24号站有两名青工，因之间存在矛盾，怎么也不在一起工作，而当时由于人员紧张，又无法调换，经过我三番五次的做思想工作，才使两人相处在一起，现在成为分不开的好朋友了□”20xx年，小张又顺利通过竞聘当上4号站站长。

“我的下一个目标就是转为正式工，通过努力实现更高的人生目标。”他若有所思的说。

前不久，采气一队24号站站长抄国伟转为正式工这一消息传出后，在劳务工群体中产生极大反响，一下子成为大家羡慕的对象。“抄站长转正了，让我们都有点‘嫉妒恨’了！”不少劳务工这样开玩笑说□20xx年，抄国伟来到采气厂，很珍惜来之不易的工作，抱着“凡事尽力，永不后悔”的想法，尽心做好工作中的每一件事。在参加20xx年华北局举办的第一届“技术运动会”上，他天天捧着采气工专业技术书籍看，记不住，就一边读，一边手写，以此加深记忆。同事开玩笑说：“你想考第一名埃”

果然，抄国伟真的在这次大赛中取得了采输工第一名的成绩，并从中级工直接晋升为高级工，成为他转变“身份”的硬件条件。“现在的政策是逼着我们进步，只要用心走好每一步，目标一定能够实现的。我的下一个目标也是要转正。”起点高、进步最快的16号站站长元东方如实说。“元站长是爱一

行，专一行，精通一行。”他的工友评价说。站上的注醇泵出现故障，他通过采用聚四氟乙烯垫片，更换原注醇泵上的铜质垫片，解决了垫片易生锈损坏的难题。

20xx年，在华北局举办的技能鉴定考试中，小元取得了优异成绩，直接从中级工晋升为高级工，为转正增添了一项重要“砝码”。“只要好好干，总能得到回报的。”张亚峰很坚信这样一个道理。他通过对集气站的注醇量的把握，掌握了“间隙注醇”的好方法，减少了甲醇用量，降低了生产成本。20xx年也通过竞聘当上了15号集气站站长，他说自己的下一个目标也是要转变自己的“身份”。

“发挥员工的特长，让员工做自己喜欢做的事，最能调动员工的积极性。”采气一队领导深有体会地说。张亚峰的一个强项就是善于组织文艺晚会，为此，队上就充分给他提供展示自己才华的舞台，他每年组织的春节晚会，质量一年比一年高。为编排节目，他连续几年的春节都是在采气队过的，有一年都累病了仍乐此不疲。今年的春晚上，他自创的相声、小品等节目，在员工中受到了较高的评价，成为展示采气人精神文明的窗口，营造出积极向上的企业文化氛围。

为满足各集气站青工爱好学习业务技术的愿望，采气一队通过考试、公开选拔，优选出10名青工，在队部经过技能操作、hse管理、设备管理等多方面的“加餐”培训，提高他们的综合素质。然后让他们担当“小教员”的角色，为各集气站员工讲课，在提高员工水平的同时，也锻炼了他们的能力。“能担任‘小教员’我感到自豪，让我看到了希望，也想借此机会证明一下自己也是优秀的，为今后的成长积累经验。”员工何月说。“当上了‘小教员’，感觉自己身上的担子重多了，但我喜欢这份工作，是锻炼自己的好机会，不光自己要学的好，还要带动大家学的好，因为我现在是他们的老师了，带不好他们觉得很没面子。”

药厂员工个人自我鉴定篇十

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，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。

工作方面，本人自工作以来，先后在不同部门工作过，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，成为优秀员工。

记得刚进银行时，为了尽快掌握业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务。虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班。就是那时起，我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务。记得有一次，我碰到一位客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科。

由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话：“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。”我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。