

# 最新电信客户经理自我鉴定(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 电信客户经理自我鉴定篇一

xx年结束了，我们迎来了全新的xx年。新的一年，新的起点，在新的一年开始之际，我也从xx区分公司调往网络监控中心工作，开始的新的学习与努力。在xx区分公司工作的三个多月里，工作的同时学到了很多，努力提升自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将自己这三个月的工作做一个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，不到的地方还请各位领导与同事不吝赐教。

在xx区分公司，我做的最多的还是营销方面的事情，多和师傅同事一起出去宣传发展业务，平时也在办公室里做一些统计类的事情。在这个过程中，难免有做的不好的地方，大家都很乐意为我指出来，比如说黄局长说我不够泼辣，汪边平局长说我对自己的要求比在学校的时候降低了，很感谢大家对我的帮助，我也一定努力改正。下面重点说说我的想法与建议。

农村支局是公司的一个重要组成部分，其工作相对市局来说并没有那么复杂，个人认为主要包括融合业务的发展与服务质量的保证两大部分，业务有效稳定的发展之后，服务质量也紧跟直上，那么收入自然也会上来。所以我觉得现在区局里面最要做的一件事就是对客户的服务跟踪。现在我们都大力发展各种各样的全业务套餐，我的e家、天翼等等，还有网吧及各种vpn虚拟专网，现在基本上都是发展了就不管了，用户入网以后就可以说是无人问津，对用户关怀不够。后面发展了一个用户的同时，前面发展的用户又流失了，那么我

们的努力又起到什么作用了?所以我认为我们在努力发展新新用户的同 时，在存量保有和对老用户的关怀上还应该多做一 些，和用户多沟通，了解用户的需求。比如在发展新用户的时候，也可以通过老用户进行宣传，让老用户加入到我们的宣传队伍中来，这样也许更有说服力一些，要尽可能的利用已有的资源。这样做，不仅让老用户感觉到了中国电信的服务，同时发展了新的中国电信用户。另外，平时也应该对老用户有一些优惠政策，比如宽带续签用户，月消费金额比较大的用户等，在市局的`政策应该也可以应用于农村支局，对农村支局也应该有它特有的政策。在资费定制方面也应该结合农村的具体情况，有时候们也不能等着市局出政策，我们也可以自己根据自己的具体情况向相关部门提出一些建议，找到合适的方案。

第三，我想谈我对支局工作的看法。我觉得在日常的管理方面还是不够完善，缺乏一定的纪律性，大家工作有时候表面的有点拖拉散漫。交代一件事情，有时几天才给回复，甚至还要电话督促。大家工作的积极性、主动性不高。平时日常的点对点应该及时看，有事情了及时处理，不过现在好像支局的日常工作有一大部分都是营业员在做，点对点里面的事情多是营业员在处理，当然我并不是说局长没有做，不知道这样说会不会引起大家的不开心，呵呵...另外我想在此提一下支局的工作设备，现在营业厅的里面的打印机多是针式打印机，有的已经坏了，不好用了，对营业员的工作带来了很大的不方便，希望领导多关心一下，也多实实在在的关心一下基层的员工，营业员、线务员，有时候他们才真实的代表了 我们中国电信的形象，才是我们发展业务最前线的员工。

最后，很感谢大家这段时间对我的照顾，无论在工作上，还是生活上，大家对我都很关心，谢谢。在以后的工作中，我一定继续努力，争取做出更好的成绩。预祝大家新年快乐，工作顺利，也祝愿中国电信的事业在新的一年里蒸蒸日上！

作为电信员工，有机会获此殊荣，我很高兴，也非常激动。此时此刻，我想用三个词来表达我的心情。

第一个词是感谢。我要感谢单位领导和同事们对我的信任、支持和鼓励，我由衷地感谢你们！

第二个词是自豪。人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；而一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我非常自豪在人生的韶华之年，来到电信这片沃土。在她的培养、造就下，在领导的信任和同事们的帮助下，小小的我才得以成长，我人生的画屏上才涂下了一抹最绚烂的色彩。

第三个词是行动。为了感谢领导和同志们对我的信任，为了回报电信对我的培养，我将把这份感谢与感恩化作行动，将自己的全部智慧与力量奉献给电信，勤奋敬业，激情逐梦，在未来的道路上执着前行，努力做到更好！

电信营业厅是电信公司的窗口。在公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这一年来，各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。总结起来主要有以下几点：

在营业前台担任营业员时，我首先找对自己的正确位置，为自己制定工作目标、工作计划。要求自己怎样做能掌握全面

的业务知识，怎样做能传达好自己掌握的业务知识，怎样做能通过营业前台将我们的各项业务更好地宣传给用户，又怎样做能让用户接受并使用我们的业务……。一系列的怎样做时常会督促我去树立正确的工作态度，做好自己的每一项工作。

优质的服务水平：首先要把客户放在第一位，无疑这是我们的重中之重，因此我今天最大的感慨和主题便是——客户在我心中。我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染，这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。面对竞争日益激烈，服务日益重要的市场环境，我们必须要考虑怎样的服务才能让客户满意呢？我从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。

一个小问候、一个小提示、一个短信、一个电话都使客户惊喜地发现，他时刻在我心中，心灵的沟通能让所有美好的东西无处不在。提供个性化、差异化、多样化、亲情化的优质服务，满足客户的多种需求，细节产生差异，差异创造优势。企业的经营首先是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户，用真诚、耐心和细节提升客户价值。整洁优雅的营业环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。

微笑服务，微笑可以使我们获得友谊，它可以消除人际间的误会，你会微笑不是服务，但当你把这微笑送给客户的时候，就产生了服务。时刻把客户的利益放在第一位，一个亲切的笑容，一句真切的问候，缩短了彼此之间的距离，同时也赢得了客户的尊重。唯有真诚的微笑，才能“用心”服务，才能真正做到“五心”服务，即爱心、热心、诚心、关心和虚心。

记得2·0要上线的时候，为了尽快掌握公司业务知识，牺牲了所有节假日，我利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，除了上班钻研业务知识外，还利用下班时间翻阅相关资料并进行测试，使自己的业务水平有了极大的提高，让业务能顺利开展，并受到领导和同事的一致好评。

在担任营销副组长时期，更让我感受到了任务的艰巨，以及增强班组凝聚力的重要性。为了做好新发展用户的新业务普及，在营业部下达指标后，我苦思冥想，招集班组部分成员商讨措施。根据大家的建议，制定了切实可行的竞赛办法，并组织业务培训及代销商会议，与代销商进行积极沟通，征得了他们的理解和认同。由于考核办法科学、公正、支撑有力，此次活动极大地调动了营业员的积极性。在短短一个月内我们的189档套餐当月的普及率由原来不足75%提高到106%，所以我首先要求自己必须具备娴熟的业务技能。为此，我对各种业务知识进行归类记忆，比如品牌资费类、新业务类、促销活动类等，对于品牌资费类我会选择将月租费、来电显示费、基本通话费、漫游费对比记忆的方法进行记忆，这样既加快了记忆速度，又加快了记忆的准确性。对于新业务类，我会选择与其相近的一些概念进行记忆，比如wap和gprs这两个概念，非常难以给用户解释，所以我选择让用户去体验3g终端，这样很快用户便于熟悉、掌握了这两项业务。

我时刻都告诉自己，在工作中，个人的一言一行都代表的是公司的形象，让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑献给用户。当面对怒气冲冲，蛮不讲理，对我们的业务和工作有不满和误解的用户时，要牢记“用户永远是对的，用户就是上帝”的服务口号，要用同样真诚的微笑，同样耐心的解释，去化解客户的误解和怒火。记得一次我在vip室，因工作没有忙完，到了下班的时间却也浑然不知，这时一位用户推门而入，一进门就满口脏话。面对如此怒气冲冲的用户，我只有微笑面对，请用户坐下，耐心聆听用户的投诉。我一边耐心

地向用户解释疑惑，一边给用户查找详细的话单。疑惑终于打开了，原来用户曾经开通了流量包月，因没有及时取消，造成每月月初扣除5元包月费。当我给用户解释清楚，并征求用户的意见，为用户取消流量包月后，用户不但没有了当时进来时的那种粗鲁，反而惭愧地对我说“真的很不好意思，刚才是我态度不好。你对我这样的误会还热情接待、耐心解释，真让我感动，还是电信公司的服务态度好！”听了这段话，我终于理解了“服务”这两个字的概念，知道了在以后的工作中如何去面对用户，如何做好服务工作……。那就是“以诚待人、务实求实！”

在现代的工作环境中具有团队意识是非常重要的。有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。

以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。对于目前的工作，我虽然取得了一点点成绩，但我还存在一些不足之处，所以在以后的工作中，我会在继续发挥自己的优点及良好的工作作风的基础上继续加强业务学习，提高自身素质。同时认真听取前台营业的各种意见及建议，不断做好工作总结，和大家一起做好服务工作。

现在我们公司的全员活动在轰轰烈烈地进行着，我做为vip房一名优秀员工，将积极参与改善活动中去，不断地展现自己的热情和智慧，为公司和自己创造一个更加优美的工作环境。展望未来，我还有很长的路要走，我不会被现在一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，不断创新，不求做得最好，但求做得更好。

我认为就应该一起的把e6套餐资费标准也一起印在上面，可是后面却是e9宽带的宣传画与资费说明，导致前来咨询的用户莫明其妙。还有boss系统与政策的一致性问题，要适应市场的发展，资费及各种各样的政策也要不断更新，可是在更新政策同时boss系统也应该跟上。这次活动中，刚开始就出现了有政策但不能用的现象，向用户宣传说中国电信有什么什么业务，用户来办理了却说现在还不能办理，要过两天才可以，相信中国电信的形象一定会在用户心里大打折扣。平时也要保证系统里面的数据与政策的一致性，现在系统里面有一些数据业务是从来没用过的，如果真的不需要是不是可以取消掉，也为系统节省开销，新的业务政策也能够及时迅速的添加进去。

## 电信客户经理自我鉴定篇二

总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则。希望《电信转正工作总结》作为参考，帮助到您撰写总结，也希望您继续阅读我们更多的关于“电信转正自我鉴定”专题！我是一名我们电信公司大家庭的一名新员工，随着夏季的到来，我在电信公司的工作已经半年有余，现将半年的工作情况做如下汇报，并特此提出转正申请，请领导评阅：

### 一、工作汇报

自20xx年初，参加到我们电信公司分公司工作以来，我恪尽职守，认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服

系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。在为开通每一个信息点时，使自己学习到了的网络知识，更加提高了自己的实际动手能力。同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

## 二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过半年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。首先是心态，套用米卢的一句话态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如

何成功，期间来不得半点勉强。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

### 三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作！

## 电信客户经理自我鉴定篇三

您好！

我是xx大学通信工程系xx届的一名学生，即将面临毕业。

xx大学是我国的通信、电子等人才的重点培养基地，具有悠久的历史 and 优良的传统，并且素以治学严谨、育人有方而著称。xx大学通信工程系则是全国的电子信息学科基地之一。在这样的学习环境下，无论是在知识能力，还是在个人素质修养方面，我都受益匪浅。

四年来，在师友的严格教益及个人的努力下，我具备了扎实的专业基础知识，系统地掌握了信号与系统、通信原理、无线通信等有关理论；熟悉涉外工作常用礼仪；具备较好的英语听、说、读、写、译等能力；能熟练操作计算机办公软件。同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重、创新的性格特点。

此外，我还积极地参加各种社会活动，抓住每一个机会，锻炼自己。大学四年，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益；向实际困难挑战，让我在挫折中成长。祖辈们教我勤奋、尽责、善良、正直；吉林大学培养了我实事求是、开拓进取的作风。我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦；并且在实践中不断学习、进步。

## 电信客户经理自我鉴定篇四

在电信公司工作期间，在领导的精心教导下，个方面都有所提高，以下是我的个人鉴定：

### 1、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重

而放松学习。

## 2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

## 3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我们在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

电信行业是国家的通信支柱，而卧能够成为其中的一名员工感到非常的荣幸，而在工作中在xx电信公司领导亲切的关怀下，我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作中做的自我鉴定：

## 1、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

## 2、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

## 3、注重克服思想上的“惰”性。

在平凡的事业中把平凡的工作做好就是不平凡的员工，只要树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

## 电信客户经理自我鉴定篇五

本站发布电信人员自我鉴定三篇，更多电信人员自我鉴定三篇相关信息请访问本站自我鉴定频道。【导语】自我鉴定应明确自己的政治导向：拥护党的路线，政策以及在社会政治

活动中自己的思想，认识与表现，思想道德品质的体现。以下是本站整理的电信人员自我鉴定三篇，欢迎阅读！

## 篇一

在xx电信公司领导亲切的关怀下，我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作做个鉴定：

### 1、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

### 2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

### 3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

## 篇二

我叫×××，在×××工作，现任×××职务。一年来，在领导的关怀和同事的帮助下，通过自己的不懈努力，较好地完成了各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国\*的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

### 篇三

在电信公司工作期间，在领导的精心教导下，个方面都有所提高，以下是我的个人鉴定：

#### 1、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

#### 2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

#### 3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

虽然在短短的几个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。我会抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。