

整形科护士自我鉴定(优秀8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

整形科护士自我鉴定篇一

xx年，是我毕业的一年，为了更好的完成毕业论文的写作，按照学校的要求，我来到xx物流快递公司为期三个月的实习，在这三个月的学习中我有许多的感触和领悟，学习到了很多东西，进步很，尤其是对物流定义里的物流的各个环节间的紧密关系更加理解，下面是这段时间的实习的自我鉴定。

物流是将运输，装卸搬运，仓储，流通加工，配送，包装，信息处理等基本因素实施有机结合的过程，其中的每个环节紧密相连，环环相扣，缺一不可。在我每一天的工作中我就体会到这一点，我在公司实习的岗位是小件员，每一天的主要工作就是派件和收件，在这其中可以说对物流各因素的关系更加了解。

我工作的交通工具是电动车，它是我运输的交通工具，公司发的背包相当于我的“快递仓库”，我每一天出库后都要装卸搬运，然后要对货物的收件人进行电话联系，有异常信息及时处理，最后就是派送，在这个环节中更要注意合理优化资源。只有把这几个环节紧密的贯穿在一起，才能按时完成派送任务只有这样才不会导致货物晚点。

在送件的同时会有客户打电话要你去取件，这时你要在得知取货信息40分钟内完成取货任务，在取货环节中你要把客户的快递进行合理包装，要信息处理最后把货物安全送回自己所在的操作点。

以上就是我每一天要做的最主要的工作，它很好的把物流的各个因素联系在一起，物流的过程是一个整体的过程，它的各个环节的合理优化配置是物流顺利进行的前提条件和重要保障。物流就是a至b的'过程，但是要想在最短的运输时间，最低的物流成本，和最安全的运输方式达到目的地就要很好的衔接物流的七要素。

实习结束了，虽然这段时间风吹雨淋感到很辛苦，但是获得对书本上的理论知识有更加深刻的了解，有了非常好的一次社会实践机会，不但有益于我的不要设计，更有益于我以后的发展道路。

整形科护士自我鉴定篇二

我于20xx年7月2日在灵宝火车站开始见习工作，现在将这段时间内的工作情况整理并作出如下自我：

即“高标准、讲科学、不懈怠”。不断地加强培养自己“如履薄冰、如临深渊、如坐针毡”的安全忧患意识和安全责任意识，不折不扣地履行配合好民警安全管理的职责，努力学习和认真完成上级领导交给我们的政治思想和工作任务，争取早日成为一名优秀民警。我的具体学习工作如下：

- 1、在售票厅引导群众有序排队，积极回答购票旅客提出的力所能及的问题。在与旅客交流的过程中，我们能给其提供帮助，以帮助其旅行顺利。
- 2、在违禁品检查口认真检查，并且对身份可疑的人要求其出示身份证，配合执勤人员调查，对需盘问的人，交给值班民警进行盘问，若有违禁品，收缴违禁品，并对携带者进行盘问，我们从旁协助。
- 3、检票口处安全秩序维护，因为检票口只有一个，所以在进站检票时比较拥挤，为了保证旅客安全进站，由我们协助民

警指导旅客排队逐个进入，从而也有利于检票口检票人员工作，有效阻止逃票人员进站。

这三项工作对于我们见习生来说，是一次全方面的考验，我们不仅要为购票的旅客服务，也要对扰乱秩序和携带违禁品的旅客进行劝解和协助盘问检查。为旅客的服务中加强了自己一丝不苟工作的态度，耐心服务旅客的精神。在确保旅客满足的情况下，保证了自己工作的效率和准确性。

其次，改变态度，以平静的心态看待铁路的改革，以积极的心态参与工作，以乐观的心态面对生活。在工作中以积极的心态面对工作，积极主动地做好分内之事。一要布满信心。熟悉到铁路改革机遇大于挑战，环境的改变、“身份转换”政策的实施，会创造新的、良好的竞争氛围。二要培养自己的大局意识，主动去适应改革。努力工作，要把压力转化为工作的动力，高标准、严要求，认真完成自己的学习工作。

再次，必须增强竞争紧迫感，自觉提高自身素质。随着改革力度的不断加大。提高自身综合素质是在改革和竞争中取胜的关键，加强学习，珍惜眼前的实践机会，给自己补充能量，以适应竞争环境。学习党的一些基本方针、政策以及铁路改革的一些基本知识，了解路局各项改革措施的必要性。熟悉到铁路改革的深刻内涵，全方位充实自己，完善自我，使自己在以后的竞争中立于不败之地。

最后，杜绝利己主义，心浮气躁。严格要求自己，时刻警示自己，想自己少一点，想工作多一点，永远把车站利益放在个人利益之上。工作、生活中碰到问题力求果断、细致，碰到有不如意之处，多从自己身上找原因。克服松懈心理，树立生活、工作目标，化劣势、失败为前进的动力，保持旺盛的战斗力，做到积极肯干、吃苦耐劳、艰苦奋斗。我必将以饱满的热情和主动的态度迎接铁路跨越式的步伐，建设现代化的中国铁路，不仅是我们的肩头义不容辞的责任，也是我们引以为豪的使命，我要以与时俱进的使命感，以勇挑重担的

责任感，用我的实际行动描绘铁路跨越式发展的美好蓝图。

整形科护士自我鉴定篇三

进入我们公司的三个月期间，在各位领导和同事们热心指导协助下，使我在规定试用期时间内适应了我们的工作环境，也熟悉了我们公司的工作操作流程，现在完全可以完成各项工作啦！这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对我们公司文化的更深了解，看到我们公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

因为之前我从事的是客户服务工作，现在从事行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢我们公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在今后的的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为我们公司做出更大的贡献不辜负公司领导对我的期望与栽培；实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为我们公司创造价值，同我们公司一起展望美好的未来！

这段时间里，我也发现了我的不足之处，比如在思路上还是不够开阔，有时候过于追求任务，而忽略了其他几个方面，我相信在以后的工作中我会努力，活跃思路，把今后的工作完成的更加完美。

我相信，在我们公司的每一天，我都在进步，并且每天都将是我充满激情与奋斗的一天。

在毕业后第一个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。

整形科护士自我鉴定篇四

刚到xx时，作为客户部的实习生，一个小小的助理ae最复杂的工作就是到各大卖场偷拍了。身处客户部的我根本没有机会跟总监一起去见客户。该怎么办呢？一个多星期后，机会来了，公司要开一个新人介绍会，每个部门都有新同时要自我介绍，及时展示自己的机会，也是各个部门之间对比自己成员能力的时候。我决定抓住这个机会好好的商场表现一下我自己。

介绍会开始了，因为我是实习生而被安排到最后一个商场，想着要在这些很优秀的广告人面前介绍自己，真的非常心虚和紧张。要知道广告人的表达能力都是非常超凡的，而没有经验的我到底能不能吸引大家呢？可令我惊讶的是，每个人的发言都惊人的相似：“大家好，我是新来的，叫xxx，请多多关照”，这个时候，我心里有了底，我相信我精心准备过的1分钟介绍一定会吸引大家。终于轮到我了。

我迫不及待的蹦上台，老总给我递话筒，我大声地告诉他：“谢谢，我不需要话筒，我绝对自信我声音的穿透力，可以让所有同时都听见”，果然一句话让底下的同事都大笑起来并都非常认真的看着我。接下来的1分钟大家数次为我的发言而鼓掌，看得出来，同事们都对我得发言是非常肯定得。散会了，总监过来拍着我的肩膀说：“今天你表现最好！”从那以后，总监每次出去见客户都不会忘记带我这个小跟班，并且跟客户开会时从不介绍我是实习生，而是他的同事。我也因此学到了很多东西，认识了很多优秀的人。

在客户部是要和各种不同的人打交道，说话的声音和语调都是要有讲究的。但我刚去时却并不制度其中的奥秘，总监第一天就告诉我接客户电话时声音要温柔，要微笑，要让对方感受到你的真，我觉得是件很容易的事，不就是像1860的接线小姐一样的要求嘛。当第一次接客户电话，我带着微笑并尽量按要求温柔的和客户交谈，自我感觉良好的挂了电话。谁知事情搞定以后，那个客户又给我打过来，在得知我是新来的之后，他很耐心的告诉我，以后接电话要慢慢的一个字一个字的说，因为我的语速很快，在对方听起来很凶，像打机关枪一样。一直到现在，我都很感谢这个客户，教会了我重要的一课。

其实实习时你会发现有时你会忽略到很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个case的进行。

在此，我也想谈一点心得，一些在实习中应该注意的问题：

一、态度积极，不要等着活儿来找你，你要主动去找活儿。刚去公司的两个星期时，你会坐冷板凳，老板不会把重要的事情交给你，此时，就要你主动去找工作做，主动谈谈自己对这个case的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视你。总而言之，不要放弃任何一个表现自己的机会。否则，你可能会永远坐冷板凳。

二、人际关系的重要性。不是广告公司的每个人都乐意当老师，乐意身边多一个什么都不懂的实习生的。此时人际关系的重要性就体现出来了，你需要努力和带力的老师搞好关系。比如我刚去奥美时，带我的老师就是一个“独行侠”，她经常会忘记她身边还有我这个人的存在。于是我打探清楚她喜欢猫和飞机，就上网查大量的资料，并打电话向外婆请教养猫的技巧，向表弟请教飞机的知识。每天的茶余饭后，我就和我的老师讨论这些她喜欢的东西，渐渐的，我们成了朋友，她不仅时在工作上教额我很多，在生活上她也教会了我很多并给了我很大的帮助。去实习时同学之间的关系也是很重要的，在外地，你们就是亲人，你们会一起租房子，一起做饭，甚至实习单位都有可能互相介绍。

三、认真学好理论知识。有些同学可能以为专业课没什么用，其实不是，在实践中是要用到这些理论的。并且武大广告的专业课设置比其他学校好很多的。等你实习或工作时，武大广告的理论优势就体现出来了。比如我们在实习时，一个spss很多学校的实习是从未接触过甚至没有听说过的，而我们在广告调查课上是使用它独立完成一份调查报告的。同事，我想提醒一下，如果大家是想去客户部的化，现在要熟练掌握word、excell和ppt、它们是客户部的基本工具。

四、x大广告真的是块金子招牌，很多广告公司都很喜欢武大的学生，这也是我们前面那么多届师兄师姐和广告系老师打出的天下，所以我们大家一定要有信心，相信我们自己是最棒的。

整形科护士自我鉴定篇五

我于7月14日——10月31日到广州市凤凰城酒店实习，这段时间我的收获很大。酒店服务是有形产品和无形服务的混合体，酒店服务质量评价的标准就是客人的“满意程度”。处于买方市场的酒店应把顾客需求作为营销工作的出发点，前厅代表酒店与宾客接触，满足客人对酒店服务的各种需求，接受客人的投诉，解决客人的疑难问题，是酒店的神经中枢。正是基于这些，前厅的地位和作用就尤显重要。前厅部虽然不是酒店主要的营业部门，但对酒店的市场形象、服务质量乃至管理水平和经营效益有着至关重要的影响。前厅部可谓是酒店管理的点睛之笔。通过这次在凤凰城酒店接近四个月的实习，本人获益非浅。酒店就等于是一个社会的缩影。这次实习无疑是为不久的将来踏入社会的我提供一次重要的机会。

1、沟通能力提高：

波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

2、突发事件应变能力提高：

在前台接待处工作，每天都必须作好作战的准备。因为作为一名前台接待员，每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。入住的客人中不免会有些不大礼貌的客人，甚至会对接待员口出恶言。面对这样的清况，要如何安抚客人的情绪，同时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

3、工作独立处理能力提高：

通过这次实习，我深切的了解到，必须学会自己有能力的事情必须自己做的这个道理。只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步。在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教同事，而不是不懂装懂。独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

4、服务意识提高：

作为一名前台接待员，时刻都代表着酒店。无论是在工作岗位上，还是走在路上，只要穿着酒店的制服就应该时刻都有为客人提供最好的服务的意识。我们是微笑之城的使者，一切为了宾客，为了宾客的一切，为了一切宾客。

实习体会

1、自身不足与缺点：

通过这次实习，我重新看到了自身的不足以及缺点。在语言能力上依然是无法十分流利的与客人进行沟通。日常入住凤凰城酒店的客源主要是国内客人以及日本客人。但是在广交会期间，酒店主要的客源是外国客人。由于自身的英语口语能力并非十分好，所以造成了与客人沟通上障碍。并且由于自身的酒店工作经验不足，导致工作上出现不应该出现的错误，为同事带来了许多不便。另一方面，在工作上，我的某些缺点更是表露无疑。比如工作不够细心，不够虚心接受同事的批评等等。但通过这接近四个月的锻炼，我已经在不断的改正当中。

2、就业前景据不完全统计，目前全国有各类酒店旅馆9000多家，酒店人才缺口超过10万。而且现在大部分的酒店基层员工大部分都是中专或大专的学历居多。我认为现在的酒店行业缺少的依然是高学历的专业人才。但是，就算拥有高学历，依然是无法成为一名管理人员的。作为一名管理人员还是必须有多年的工作经验。其中，一线工作经验是十分重要

的。所以，作为即将毕业的大学生来说，绝对不可以眼高手低，必须作好接受挑战的心理准备。

实习想法和建议

1、想法：

本次实习给予了我们一个很好的机会了解这个社会。是我们真正踏入社会前的一个重要的台阶。弱肉强食是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。这次实习面对了很多以前从来没有遇到过的问题。如人际关系问题，宾客关系问题，心理状态不佳等问题。但通过这接近四个月的学习与改进，我无论是在心理还是思想上都得到了很大的进步。在凤凰城酒店感受最深的是它的员工管理制度问题。由于上一次酒店业务实习是在花园酒店，虽然当时的实习时间只有一个月，但是却受到了很大的影响。花园酒店是一间由酒店管理集团公司管理的五星级酒店，而且花园酒店拥有较长的经营历史，已经形成了一套较完善以及严格的员工管理制度。相对与花园酒店来说，凤凰城酒店是一间非常年轻的酒店。凤凰城酒店由开业到现在只是三年的时间，无论是管理制度以及经营体制依然不是十分完善。再加上凤凰城酒店是属于“家族生意”，并非由酒店管理公司进行管理，大部分的高层管理人员缺乏酒店管理经验。所以，凤凰城酒店在员工的职业素质上是与老牌五星级酒店比不上的。过于松散的员工管理制度导致员工的工作心态松散，这无疑是会降低员工的服务质量。如果一个五星级酒店只有拥有五星级的外表，而缺少五星级的内在，是不足以称作为一间五星级酒店。

2、建议：

对于这次实习，由于各种原因与实习单位的沟通存在某种程度上的问题，由一开始的以实习生的方式的进入实习单位，到最后以签约员工的方式进入实习单位。凤凰城酒店的人事

部以“你们答应了以后都在这里工作才你们进来的”的理由要求我们签下了一年的合同，如果工作不够一年离职则要收取毁约金。凤凰城酒店人事部的这种办事方法，实在是让我感觉到不合理。望今后系里领导能协助我们与实习单位进行沟通，避免这种情况再次出现。

整形科护士自我鉴定篇六

我是一名儿科护士，同学或者亲朋好友总说我像个小保姆，在他们眼中，儿科护士每天就是为小孩子服务的，给小孩子打针、喂药、哄小孩子、换尿布等等，其实不然。

生命!尤其是孩子的生命，在死神面前是相当脆弱的，但死神在医护人员面前又是软弱的!经历过无数次地抢救，我体会到了作为一名儿科护士的价值，体会到了平凡中的不平凡!

在产科的实习即将结束，在这一个多月的实习期间，我遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同学，严格要求自己，努力做到不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。对待病人和蔼可亲，态度良好，努力将所学理论知识和基本技能应用于实践。在此过程中我不断总结学习方法和临床经验，尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，不断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德。

我在本科室实习期间，遵守劳动纪律，工作认真，勤学好问，能将自己在书本中所学知识用于实际。在老师的指导下，我基本掌握了产科一些常见病的护理以及一些基本操作，是我从一个实习生逐步向护士过度，从而让我认识到临床工作的特殊性与必要性。以前在学校所学都是理论上的，现在接触临床才发现实际工作所见并非想象那么简单，并非如书上说写那么典型，好多时候都是要靠自己平时在工作中的经验积累，所以只有扎实投入实习，好好体会才能慢慢积累经验。

整形科护士自我鉴定篇七

我是一名学习市场营销专业的xx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。

整形科护士自我鉴定篇八

经历了实习，对社会也有了基本的实践，让我学到了书本以外的知识，实习期间，财会实习生努力尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作。在财务实习中，我参与了整个会计工作，从审核原始凭证、编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。

工作中认真作好学习笔记，不断的提高财会知识和政策水平，

能认真贯彻执行执行财务政策，方针、制度，使xx的财会工作能按照国家的政策、法令进行，从而保证财会工作顺利完成下达的各项工作。

积极工作，我努力完成xx公司的后勤工作，后勤工作将影响到xx公司的一切工作，公司制定了财务制度和上报审批程序，财会实习生要做到账目清楚，对公司血口做到细致明了，为公司节约每一分钱，积极配合公司完成了年度收支计划，为公司做好强有力的保障。

我还认真学习了各类学校经济业务的会计处理，并掌握了三门财务软件的使用实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识。在整个实习自我鉴定过程中，我还掌握了几个工作要点：

- 1、原始凭证的审核方法及要点；财会实习生自我鉴定
- 2、记账凭证的填写及审核要点；
- 3、明细账、总账的登记及对账；
- 4、财务报表及纳税申报表的编制与申报；
- 5、会计档案的装订及保管常识。

学习与联系当中，我发现会计是一门实务与理论结合性很强的学科，尽管我学过这门课，但是当我第一次和公司的同事操作具体业务时，觉得又和书上有些不同，实际工作中的事务是细而杂的，只有多加练习才能牢牢掌握。

我想每一次的经历都是一种积累，而这种积累正是日后的财富。在工作上，在学习上，我要让这些宝贵的财富发挥它的

作用，从而达到事半功倍的效果。