

函授自我鉴定工作方面(大全5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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

函授自我鉴定工作方面篇一

可贵的四年大学生活已濒临序幕，感觉无比有必要总结一下大学四年的得失，从中继续做得好的方面改良不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

学习成绩不是十分好，但我却在学习的过程中收成了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进大学时，头脑里想的是好好放松从重压下解放出来的自己，然而很快我就明确了，大学仍需努力认真的学习。看到四周的同学们拼命的学习，我也消除了初衷，开端大学的学习旅程。

其次是极大水平的提高了自己的自学能力。因为大学的授课已不再像高中时填鸭式那样，而是一节课讲述很多知识，只靠课堂上听讲是完整不够的。这就请求在课下训练坚固课堂上所学的知识，须自己钻研并时常去藏书楼查一些相关资料。与日俱增，自学能力得到了提高。

再有就是懂得了应用学习办法同时注重独破思考。要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事件的方法。古话说的好的，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目标就是要学会“渔”，但说起来轻易做起来难，我换了好多种方法，做什么都勤于思考，遇有不懂的处所能勤于讨教。

在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警

惕。跟着学习的提高，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，我的心智也有了一个质的奔腾，能较疾速的把握一种新的技术知识，我认为这对于将来很重要。在学习知识这段时间里，我更与老师树立了浓重的师生情义。老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关联，互帮互助，克服难关。现在我已经大四，正在做毕业设计，更锻炼了自我的着手和分析问题能力，受益匪浅。

在工作能力方面。学生工作在大学生活中是一项重要内容，在能力锻炼方面，我积极参加学生工作和社会实践活动，并获得了一定的成绩。我曾先后担负学生会宣扬部干事，节假日去做兼职工作，在工作中过程中认真负责，积极工作，极大地锻炼了我的工作能力和交际能力，积累了许多名贵的实践经验。

通过四年的大学生生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力。思想变成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的来往中晋升了自身素质，认清了自身的一些短处并努力纠正。

社会实践能力也有很大提高，为将来走向社会奠定基础。

四年的大学生生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包括了汗水和收成，为我划平人生的线起着至关重要的作用。

当你已满公司规定的一段时间的试用期后，当你已达到公司试用期的标准时，紧接着便是要转正的.工作了。这时给自己最好的总结就是要进行这段时间的工作自我鉴定。如何写好工作转正自我鉴定呢?以下是试用期转正自我鉴定范文。

时间匆匆转走，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。一个多月

的试用期下来，自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。

做好办公室工作，有较高的理论素质和分析解决问题的能力。通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

在xx-x上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式xx-x里的职工，一个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，作出一番成绩。

四年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识再就是一种自学能力，而实践经验、社会经验则十分匮乏。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。当然，初入职场，难免经验不足，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。

在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及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。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。

时间匆匆转走，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。一个多月的试用期下来，自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。

函授自我鉴定工作方面篇二

白驹过隙，两个多月的试用期即将结束!从_月__号工作至今，每天都过得很充实，我从刚进来的陌生到现在的熟悉，这个

过程，领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入__工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进__的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。

在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切，为了熟悉__的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为__员工，一定得经得起考验，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到手握手的承诺，心贴心的服务。

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁，尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长

足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉__社这颗茁壮成长的大树！

函授自我鉴定工作方面篇三

我是xxx于xx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xxx一职，负责x工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自xx年xx月工作以来，一直从事xx工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

挥出最好的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的`期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。xxx公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

函授自我鉴定工作方面篇四

自20__年12月任中学二级教师以来，一向从事语文教学及班主任工作几年来在校领导和教师的帮忙下与时俱进、爱岗敬业、热爱学生、尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不一样程度的发展。尽职尽责的完成了各项任务。下头从三个方面进行概括鉴定。

一、思想政治表现

具有良好的社会公德、高尚的职业道德、优良的家庭美德，自尊、自信、自立、自强。坚持教书育人、管理育人、服务育人，爱岗敬业，无私奉献，在本职工作中切实起到了为人师表的表率作用。我始终坚持求真务实，进取进取，刻苦钻研业务，在教学和教育管理方面取得了显著成绩。平日里我团结同志，善于合作，严于律己，宽厚待人，在群众中有很好的公认度。始终把教学工作摆在首位，兢兢业业，忘我工作，努力提高自己的各方面素质，成为一个合格的、优秀的人类灵魂的工程师！

二、教学教研本事

为加强业务素质坚持学习教育教学理论学习新课标深入钻研教材在实践中做到理论联系实际探索高中汉语文的新方法，严格按照学校的要求做好各项工作，甚至还放弃节假日的休息，回校做好有关工作；甘于奉献，从不计较个人得失，绝对做到个人利益服从团体利益。在学生和教师心目中，具有较

高的威信和较好的教师形象。主动探索研究“__”课题把新的教育观教学观渗透到常规教学中，由于一向以来的努力教学成绩一向名列前茅。20__年4月在《__》这本书上发表了《__》和《__》获一等奖。

三、班主任工作

我于20__年8月担任班主任工作已有6年的时间了。在其间本人在20__年6月获“__”，在20__年5月获“__”。作为班主任，为人师表，自觉的加强师德自我修养，以强烈的职责感、极大的工作热情及对学生无限的爱来提高自我办主任工作的艺术性。

(1)没一学期，我要求学生制作“座右铭”，填上自我的最大兴趣、最喜爱的为人、竞争对手、梦想和座右铭，贴在座位的右上角，督促自我珍惜时间，发奋学习，练好本领，报效祖国。

(2)每周一次“班主任班干碰头会”，及时了解学生的情景，商量、布置下周的工作、学习任务。

(3)开好每次班会。每次班会前，我都根据学生情景，精心准备主题班会，使得办会成为学生交流思想、提高认识的地方，成为学生介绍学习经验展示才能的场所，成为学生学习途中的加油站。

以上方法效果明显，但仍需继续努力。人的追求是无止境的，所以我将会不断的进取求索。

函授自我鉴定工作方面篇五

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，应对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将

本年度工作鉴定：

xxx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解□xxx年度老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率xx%□货款回收率xx%□

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达xxx财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的.专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，期望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值□xxx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品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。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场

调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品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了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；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极向上，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要在xxxx年发挥工作的进取性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好xxxx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们xx科技有限公司在xxxx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。