

# 2023年企业实践自我评价(通用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。

## 企业实践自我评价篇一

刚开始我担任的是酒店gro的工作，主要职责是维护与宾客关系工作. 进入这个班组的第一印象就是工作很繁忙，这与我想象中gro应是一个很清闲的岗位这种大相径庭。“三人行，必有我师”，进入班组后，每一个同事都是我的老师，他们无论在生活上，工作上都有着丰富的经验，独到的见解，这些都是我要学习的东西。特别是他们在工作上的认真负责的态度，我感受颇深。

首先在为人处事这一方面，在酒店这种服务性行业中工作真诚待人非常重要。在班组里，很多老同事一直很重视教授我如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。

其次在工作中我感觉勤学好问也是不可或缺的。进入酒店实习是我一个很好的接触社会，接触到社会中上层面的机率相对较大，是一个来充实自我，开阔眼界的很好学习机会。在酒店工作中，我们会遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

在具体工作中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，但是有时情况的需要也要求我们

懂得变通的道理，随机应变。坚持立场，但也要明白妥协。这样才能更好的开展工作。

除了对班组外，在整个实习期，我也感触到酒店的一些企业文化，管理理念等软性因素给我的印象也很深。例如在酒店里面管理中的上下级关系真的只是一种劳动的分工，绝不是很多企业中那些统治与被统治的关系；相反酒店的管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市场、顾客和员工！正如有财务部一位老员工说过：“管理的核心问题应该是在避免利益冲撞的基础上，去如何实现价值最大化。而管理者与员工之间也存在着广阔的主观能动空间，这理应成为两者的基本共识。”我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

一个好的企业文化确实一种能够凝聚人心的精神性。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

企业如果有一套有效的激励机制和晋升制度，对酒店整体发展真的是善莫大焉。当然酒店的激励机制中如果过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励也是不利于员工队伍的凝聚的。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

最后我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。最后感谢酒店提供的机会!感谢老师的支持与关心。

## 企业实践自我评价篇二

实习期间，我应聘的是网络营销。从此，我开始了在网络上销售的生活：每天上班就在电脑上发一些广告;有时发了很多广告，都没有人理，客户骂、拒绝更是家常便饭。

由于我们平时在学校只进行理论课的学习，所以初到电子商务的职位上，很多东西都不是很熟悉，对社会知识缺乏一定的了解。但是，每次遇到问题时，我的指导老师都会及时地给我解决，问题解决后让我自己在脑中记下，然后耐心给我讲述其它同事的销售心得，并且告诉我应该注意的问题。到后来，老师就让我自己去发广告，自己找客户谈单。我的实习指导老师也经常帮我分析解决实习中遇到的问题。有付出便有回报，在实习差不多两个月的期间。我的营销工作取得了一定的成绩，同时我的业务知识、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业素质。

在公司，我一直记着我来自\_\_学校，告诉自己不能够给母校丢脸。为此，每天我都是很努力的发广告，积极地找客户，每天都尽量多发广告，多多和客户谈业务。在业务有问题时，我会立即请教我的指导员。

熟悉业务知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重业务知识的学习，对公司的各项的用途等方面能做到有问必答、必答。在必要时要多积极电话营销，虽然我们主要是网络营销。但是电话营销对于我们提高业绩也起到很大的帮助。

## 企业实践自我评价篇三

自我鉴定是对自己过去某一阶段的学习或工作进行分析，并作出相应的总结，自我鉴定可以使我们更有效率，不如我们来制定一份自我鉴定吧。一起来参考自我鉴定是怎么写的吧，下面是小编精心整理的企业实习生自我鉴定，仅供参考，欢迎大家阅读。

四个月的实习期很快就要过去了，作为从学生逐渐转变成社会一员的过渡，对我来说有着重要的意义，也算是经历的一次严格的考验。在原有的理论知识的基础上，经过实际操作的过程，对会计工作有了更加深入的了解。

从专业知识方面：在学校是教我们如何才是正确的，而实际工作中难免会发生错误，如何发现错误，并在发现问题的同时怎样有效地解决问题，便是实习过程中给我的最大的收获。作为会计工作者，光掌握会计专业知识是远远不够的，还应对税法细则，经济法规及内部控制制度有必须的了解，这样才能做到精通会计业务。

从专业素养方面：会计人员必须在实际操作过程中必须要百倍用心，细心检查，切忌粗心大意。一点小小的错误都会导致最终的财务数据的误差。虽然在学校也做过相应的实训过程，但录入凭证的原始凭证是已经给定好的；而实际工作中，你得自我确定，那些事应当入账，那些又是应当留存的。同时，在实习时，一个科目最多分三级，而在实习过程中，一个科目能够分到五级，且很多的科目都有相应的辅助项，这样设置能更加详明的反应企业的各项财务状况和经营成果。

此外，在工作过程中与前辈、教师的沟通，交流，与他们深入接触，从他们身上学到了很多工作经验和方法，以及更多的社会知识，为以后进一步走向社会打下了基础。

毕业实习是大学课程最重要的实践环节，经过此次实习，加深了我对会计专业的了解，对学校学到的知识进一步加深巩固和加以运用。体会到实际工作和书本知识之间还是存在着必须的距离，需要我更进一步的学习，不断的提高自我，在实践中锻炼自我，让自我在竞争中立于不败之地。

## 企业实践自我评价篇四

鉴于自己大学学习的专业知识不够扎实，也是因为自己在学习上面也不是特别的努力，所以也抱着一种学习和挑战自己的信念，我来到了\_\_公司成为了一名销售，从自己离开学校准备实习开始，从自己开始找实习的工作开始，很多人都跟我说过销售是一个非常的锻炼人的工作，在自己实习期结束之后，我也真的可以感到自己所发生的变化，虽说时间只有短短的几个月，但是自己的变化也是非常的大的。我也很感谢公司所带给我的知识和成长。

在自己实习的工作当中，从一名完全也不懂的职场小白，到现在的一名出色的职场销售人员，只经过了短短的几个月的时间，我也成长了很多，思想上也变得更加的沉稳和懂事，工作中也完成的越来越出色。从自己成为一名销售开始，我就已经做好了特别辛苦和劳累的准备，我知道自己是一名刚毕业的学生，自己最大的缺陷和不足就是经验不足，不管是工作经验和社会经验，都是我在职场当中最大的短板，所以自己从一进入公司开始，就认真的跟着公司的前辈好好的学习，我也懂得销售人员，最能证明自己的就是自己的业绩，在平时的工作当中，我跟着师傅和其他的公司的前辈一起，学习他们在销售过程当中的一些细节和技巧，在自己认真的学习了一段时间之后，我也开始了自己的销售生涯，在销售的过程中，我遇到了很多形形色色的人，在对他们进行销售的时候，我也在一点一点的学习和总结自己销售的时候所应该注意的地方，更是对自己在人际交往的过程当中的一些反省和改变，一直到现在，我也慢慢的懂得了人与人之间交

往的最重要的东西，以及在工作的时候，如果遇到了不同的人也应该要用不同的方式去对待，每一个人都是不一样的，但是所有的人都有相似的地方，所以这些也就需要我在平时的工作和交际当中去认真的观察，也正是因为自己这么久以来的努力和付出，在自己的实习期里面，我也取得了不错的成绩，在销售的业绩上面也是可观的，但是自己还是会有一些的不足，在工作上面也缺乏耐心，不懂得调节自己的情绪和状态等等一些缺陷。

不管自己之前的工作怎么样，现在实习也已经结束，我也发现了自己的优点和不足，所以在之后的工作当中，我也会发扬自己的长处，改善自己的不足，去认真的完成自己的工作。

## 企业实践自我评价篇五

自我鉴定就是把一个时期的个人情况进行一次全面系统的总结，它能够给人努力工作的动力，让我们一起认真地写一份自我鉴定吧。那么如何把自我鉴定写出新花样呢？下面是小编为大家整理的企业实习生自我鉴定，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一个多月的实习，我最大的感觉就是当老师不容易，但好老师更不容易。

老师的职责就是把自己会的东西传授给学生，让学生会，让学生理解，让学生掌握。这不仅要求老师对所讲的知识理解透彻，更重要的是学会怎样与学生沟通，怎样让学生掌握，怎样把自己的意图更尽可能准确的表达出来。一位老师站在讲台上，成为学生关注的焦点，他不仅要顶住各种压力，去把知识传授给学生，去与学生互动，调动学生的积极性，让学生成为学习的主体，自己则是个引导者。做好这些实在需要好好下一番功夫。

下面说说我自己，我生性比较内向，平时孤言寡语，不善于表达，在公共场合很少说话，只是一个倾听者，更不愿成为被人关注的焦点。所以第一次试讲时，我根本不敢上讲台，上去之后畏畏缩缩，都不知道自己在做深。在同组实习老师和指导老师的鼓励与帮助下，我慢慢放开了一些，从心理上不再害怕成为焦点，不怕出错，终于可以去讲了。由此，我觉得人必须首先敢于去表达自己，不要担心出丑、丢面子，上了讲台以后，下面有那么多双眼睛盯着你，期待着你的表演，所以一定不能胆怯，要镇定从容，大胆地去说去讲，自信地去说去讲。即使自己并不确定某些知识点正确与否，带了讲台之后也不能表现出来。在课堂上要有这种思想：我是老师，我是权威，我是老大，我说的是对的。决不能犹犹豫豫，粘粘糊糊。讲话要做到一点——敢于表达自己。我可能说的有一点片面，但这对我来说，对于那些不敢表达自己的人来说，是必须要认识的一点，首先要做到的一点。

在教学工作计划方面，认真备课，用心修改教案，确保教案、教学课件规范，内容准确。了解学生的学习计划情况，针对不同的特点进行教学，课堂上积极面对，教学语言表达清晰流畅，虚心听取指导老师的意见，弥补自己在教学工作上的不足。