

# 最新转正人员自我鉴定表(优秀7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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 转正人员自我鉴定表篇一

我叫谢静，年月日来到美邦，成为一名导购，服装导购员转正报告。到美邦这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。
- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 5、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

- 1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要

知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在美邦，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自

己，使自己始终保持自强不息的良好心态！

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。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，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。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

## 转正人员自我鉴定表篇二

尊敬的各位领导：

我于20xx年x月参加并通过贵州省农村教师特设岗位计划的考试选拔，分配到威xx县草海镇小山小学工作，开始了自己人生目标的新起点，在这个优秀的大家庭中慢慢成长。转眼特岗服务期已到，三年来在领导的关怀和支持下，坚持以德育教育为核心，以教育教学为中心，努力提高教学质量，推进素质教育。

政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务能力。服从学校的工作安排，积极配合领导和老师们做好校内的各项工作。关心集体，以校为家。注重政治理论的学习，以积极的态度参加教育活动，并结合自己的实际，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。

二、师德方面:全面贯彻国家教育方针，自觉遵守教育法律法规，依法履行教师职责权利。忠诚于人民教育事业，关心爱护全体学生，尊重学生人格，平等公正对待学生。保护学生安全，关心学生健康，维护学生权益。不讽刺、挖苦、歧视学生，不体罚或变相体罚学生。始终严格要求自己，以身作则，为人师表、在学生中树立了良好的教师形象。

三、工作方面:作为教师，我热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于教学工作中，参加工作后迅速熟悉常规教学方式、方法，对备课、上课、作业布置安排等常规工作进行了认真的实践，在课后积极和同事们探讨教学中遇到的问题，努力寻找解决方法。根据学校的需要，三年来我先后任教语文、数学、英语等不同学科的教学任务。都取得了较好的成绩，从新课改以来，进一步贯彻落实新的课程改革标准，深入钻研教育教学大纲，订阅大量与自己教育教学相关的报刊杂志，多次参加各种教育培训，不断加强自己专业课程的学习。从20xx年任学校教务员兼出纳以来，除了搞好教学工作以外，还积极协助相关领导做好相应的工作。工作成绩显著。

在这三年中付出着、收获着、快乐着、进步着，在今后的教育教学工作会努力工作，用自己的全部热情来浇灌我深爱着的事业。经过三年的学习和实践，我已能胜任教学工作中的相关工作，在“特岗计划”合同即将满期之际，我向上级领导提出我的申请，我愿继续留在威xx县草海镇小山小学任教，请各位领导给予批准为谢！

### **转正人员自我鉴定表篇三**

在公司3个月的试用期中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，在他们的教导和培养下，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，现将本人这三个月来的工作、学习情况作简要总结报告。

现将我的工作情况作如下汇报：

## 一、对公司的认识

\*\*\*\*是从事\*\*\*\*、\*\*、\*\*\*\*经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居\*\*省第一。

\*\*\*\*以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

## 二、工作成绩：

- 1、与\*\*一起主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期\*\*公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的`起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。
- 5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。
- 6、熟练操作vip客户档案管理系统。
- 7、通过在\*\*科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。
- 8、能做好其它的行政后勤工作。

### 三、存在问题及对其改进方法

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。在公司3个月的试用期中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，在他们的教导和培养下，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，现将本人这三个月来的工作、学习情况作简要总结报告。

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。刚开始我做的是数据专业，对很多流程还不熟悉，不知道该如何做好这个专业的工作，遇到这种情况，我依靠老师的指导，以及自身认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。一段时间之后，我被借用到南京项目组做无线，在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知识需要一个重新学习的过程，自己在其他同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。碰到不懂的问题就虚心的向其他同事请教，看不明白的或者不会画的图就自己查资料，翻阅以前的图纸，尽可能自己解决问题，不打扰其他同事，无论是刚刚到公司时跟着老师学习还是独立的完成工作中的各项事务，都能够认认真真，兢兢业业。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。

## 转正人员自我鉴定表篇四

工作十几年来，在领导的精心培育下和教导下，通过自身的不断努力，无论是学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩鉴定如下：

工作上，本人自\_\_年工作以来，先后在\_\_储蓄所、计划科、会计科、卡部等科室工作过，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\_\_行业务的行家里手。

记得，刚进\_\_行，为了尽快掌握\_\_行业务，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。

至今仍然肩负着十几项工作，包含了会计(交换、退票、法院查询、空白凭证领取、网上银行)、计划(现金统计、现金报表、资金调拨、存款统计)、卡部综合等，仅卡部综合每天就有十几项具体的工作要做，由于有报表工作，每到月末，无论是否节假日都要及时上报，所以我从来就没有休息过一个完整的五一、十一和元旦，但我从没有向行里要过一分加班费，更没有向行长诉说过一次苦，我始终坚信\_\_行今天的改革和发展的成绩取得，与有同样甘愿默默奉献的员工是分不开的，而我只是大海的一分子，也是我应该做的。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现

在的全部存款都来自于我结交的客户朋友。为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，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，并利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的增长点，我揽存额曾达到300多万元。

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。

记得\_\_年行里号召献血，由于社会上正谣传献血损害健康等，行里没有人主动出来献血，但我为了证实谣传是假，主动请示行长出来献血，因我瘦小，起先行长和工会主席都不同意我献血，我说：“那正好应该我献血，我这样的体格都可以，别人更没有事了”，也正因为我带了头，在以后的几年中我行献血活动中，从没有人再以献血对人体有害做为借口而推辞了。

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\_\_年毕业，但我没有满足于现状，又于\_\_年自修\_\_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\_\_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。



上面只是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，但是\_\_行要发展、要改革也不是单靠某个人的，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，感召激励着同事们为\_\_行奉献、进取。

## 转正人员自我鉴定表篇五

转正对于我来说是一个莫大的肯定，这说明了我这段时间来的努力得到了大家和领导的.认可，也证明我或许能够成为一名合格的教师。在过去的我虽然学习的是这个行业，也成功考取了教师资格证，但是真正的上台给同学们讲课我也是第一次。还记得刚刚来到这里的时候，哪时候想着自己第二天就要去教学生了，心里十分的复杂，既是为自己终于踏出这一步而高兴也是有些担忧自己不能够成为一名好老师。但是好在有其他资深教师的帮助，和领导的关照，让我也是慢慢的适应了自己身份的转变。不得不说做一名老师也是很有成就感的，看着自己的学生从不理解这个知识，最后在自己的教导下，他开始理解明白了这些东西，这些都是感觉很开心的事情。而我在这几个月教导学生们的同时自己也得到了很大的成长，明白了一些教导学生的小技巧。下面就这段时间的成长做简要自我鉴定：

成为一名教师是我一直以来所向往的，所以在这段时间里我从未有一天有一秒钟有过懈怠。而是一直在努力的工作，即便是在结束一天的教学回到家里之后也会想着教书，开始为明天的课程做准备工作。在周末也会进行这一周的工作总结，也会对下一个星期的教学任务做一个规划，同时准备教案，查找哪些和课程相关的故事，好在上课的时候讲给小朋友们听增加他们上课的积极性。教导小学难度也并不比初、高中容易到哪里去，反而因为孩子们还小所以有很多情况难以处理，所以这就需要其他教学经验丰富的老教师的帮助，不懂就问，这并没有什么好丢人的。

在平常的生活的时候也不会在像以前那样了，会突然看着一个东西就想到这个东西这么讲同学们说更容易理解。当然和其他老师的人际关系我也没有因为繁重的教学任务而变差，会努力的去和大家处理好我们的同事关系，也让自己能够尽快的融入到这个大家庭当中。而其他老师也并没有因为我当时仅仅是在试用期就针对我什么的，反而还在我遇到困难，不知该如何是好的时候对我伸出了援手，给我提供了很大的帮助。

虽然实习期结束了，但是我也不会因为自己即将转正就变得骄傲起来。而是继续保持自己谦逊的态度去向那些有着丰厚教学经验的老师学习，争取让自己能够减小和其他老师之间的差距。

## 转正人员自我鉴定表篇六

尊敬的领导：

您好！我自20xx年8月1日来到公司上班，已经近三个月了，这期间在公司各位领导、同事的支持和帮助下，我工作认真、仔细，积极进取，较好地完成各项本职工作。根据公司的规章制度，现申请成为公司的正式一员。

在此我将近三个月来各个方面的情况简要总结如下：

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；与同事搞好团结，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

作为一名出纳实习人员，我在这三个月里的工作、学习情况大致如下：

1、学习了报销单据的审核，按照财务制度规定，对其做到手续齐全，内容真实、数字准确;2、根据款项收付情况及时去银行提取收付回单，月底及时取回银行对账单及利息单等;3、根据领导安排，及时去地税大厅报税或开具发票;4、每月按时去银行做好工资薪金的发放;5、学习了支票的填写;6、学习了日报表、周报表的制作;7、做好会计凭证的粘贴、装订等工作;8、及时办好办公室的其他相关工作。

通过这三个月的学习锻炼，我已基本熟悉了出纳工作的业务流程，能够独立处理部分本职工作，但同时还有很多不足的地方，需要不断的学习来提高自己的能力。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导安排的每一项工作，遇到不懂不明白的问题，及时虚心地向领导请教学习，不断提高自己、充实自己，希望能尽快上手，为公司做出自己应有的贡献。在此，我要特地感谢公司领导和同事们对我的教导和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给予提醒和指正。这三个月来我学到了很多，也很喜欢我的工作，同时看到了公司迅猛的发展，我深深地感觉骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长!

在此我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造效益，同公司一起展望美好的未来!

申请人□xx

20xx年10月28日

## 转正人员自我鉴定表篇七

时光荏苒，转眼间，我已经进入邮政六个月了。从盛夏到寒冬，在这短短半年的时间里，我学到了很多，下面将我一年的学习情况汇报如下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了邮政的企业文化，学习了银行个金、公司、国结的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下，我虚心地向他们学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点则是为客户服务的第一窗口，其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此，做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中，我时刻将“文优”的重要性放在心上，微笑待人，礼貌用语，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作有风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“双十禁”的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险

降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与邮政共同成长，共发展。