

2023年收费员自我评价(通用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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

收费员自我评价篇一

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，经过公司的培养及自我努力的学习，使自我的销售本事有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应当给自我的定位要高，我们是xx品牌的代言人，仅有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客供给良好的服务、提议和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的提议和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，仅有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念经过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的鉴定有以下几点：

对产品和自我要有高度的自信心。对产品及自我强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满活力的心态对待每一位顾客。

了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他们供给适合的xx产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自我的产品，突出自我产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，坚持好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时欢乐地营销！心态决定成败，时刻坚持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

具备良好的学习本事。我们要具备良好的学习本事，仅有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司供给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自我的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自我品牌的产品知识、特

性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信仅有多点付出，才能多点收获。仅有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件xx的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，经过自我的努力，使20xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与xx同成长！

收费员自我评价篇二

“玉不琢，不成器。”大学培养的仅仅是一种思维方式和学习方法，过惯了在学校慵懒散慢的生活，虽说自身个性得到了充分地展现，但当我真正走上工作岗位上时，才发觉这一切都是那么地行不通。艺术学校毕业的我是活泼有余严肃不足，如何尽快退掉学生时代身上的散漫天真，尽快融入到全新的工作环境中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，如何将自己个人的发展与企业的发展相统一，如何顺利完成这一蜕变是我这一时期的主要课题，也三新员工必备基本条件。

刚来公司报到时，主任的一席话，让我深思。好高骛远、缺乏定性是80后的通病，现实的残酷很快让我的梦想破灭了。“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”，好高骛远、心态漂浮，结果终究是一事无成。痛定思痛，端正心态，下定决心，本想用最快的速度融入中石化这个大家庭，却发现摆在我面前的不都阳光坦途，也有些或大或小的坎。

初到市片区45站觉得一切都很新鲜，大家很热情。站长给我进行了岗前培训，同事们为我细心讲解，在短期内对加油站工作有了较全面的了解，并且能够胜任基本业务操作。在加油、发卡、记账等业务的学习过程中，大家都给与很大的

支持和帮助。

从无所是从到代岗主办，我不断地学习和成长着，但不知为什么心里却总是酸酸的。刚到加油站就逢圣诞、元旦两个节，虽然加油站也有聚餐庆祝，可总觉得自己格格不入。原来工作就是这个样子啊，在学校的时候多热闹，虽说明白加油站的工作性质，但内心还是不能释怀，突然觉得自己很孤单，很悲哀，也很失败。不久，我的手指冒出一些小红点，有时还痒，过了没几天手指就肿起来了，站上的同事告诉我这是冻疮，当时我第一反应是我的手完了，心里委屈极了。后来，我发现站上的同事都有冻疮，大家想办法预防、治疗，还将有效方法介绍给我……在不知不觉中，我已融入45站这个大家庭并真真切切的体会到，为中石化奉献热血与青春的一线员工，无悔的付出与执着的追求。

石化人的热情、认真和专业，这是每个从业者都向往的一种职场氛围。在这段实习期间我了解公司的基本现状和发展方向，并由部门的业务范畴来规划自身的发展计划。同时，我也发觉有些工作环节可以进行更为有效的改善：

第一，员工素质参差不齐亟待解决。加油站是公司销售的前沿阵地，隶属于服务行业，加油员的素养直接影响着加油站的业绩。而加油站的员工素质参差不齐，文化程度高低悬殊。大中专生与中小学文化程度的人并存，高级职称的人与无职称的人并存，高级技工与初学工并存。受当前的体制局限，不可能将低素质的员工全部辞退而去大量招聘高档次的人才，只能在现有的制度和条件下，尽量改善这种普遍现象。着重岗前培训，将差的员工和新进入的员工送到培训基地去进行系统的培训，加强员工手册的学习，包括技术业务，规章制度，职业礼仪道德等。员工应要有文化、勤学习、精业务、职责强、品德好、遵章纪、乐助人、团队心强，培训合格后上岗。建全培训基地，多开展技术知识竞赛、岗位练兵。通过竞赛，促使员工争当岗位能手、业务尖子，以提高技术业务水平，提升公司整体形象。

第二，信息交流、汇总工作亟待加强。在这个信息化的时代，对于信息的掌握速度和程度对企业发展产生着深远的影响。促进公司内、外部信息交流与沟通，加强信息的汇总、日常管理与维护。天下大事必作于细，古今事业必成于实。做好每天的每一件小事，加强交流与学习，大处着眼，细处着力，加强时间观念，提高办事效率。

第三，员工的工作、生活环境亟待改善。企业是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系、来支撑呢？那就是精神和理念，而精神理念的体现是以每一位员工为依托的。真正的深入基层、关心基层设施建设，改善和提高员工的工作、生活环境是重中之重、当务之急且应长期坚持的基本性工作。

短短两月时间，谈不上什么深刻见解，对于工作各个环节只是初步了解和认识。因此，在今后的实践中会继续虚心的学习，不断钻研，积累工作经验，不断提高工作能力。

在加油站实习期间，我经历了一个从学生到职业人的转变，感受到了一个人的成长。那些让我获得成功和认可的事，那些让我至今想起来依然遗憾和尴尬的一线实习生活，都给了我最大的馈赠——性情的修炼，让我真正学会了独立和勇敢、隐忍和坚持。在实践中对我从事的这份工作的理解得以不断深入，站长、同事以及许多朋友，给了我数不清的帮助、指点和教诲，这一切使我心存感激。

器必试而后之其利钝，马必骑而后之其良弩。尽管我所学的知识 and 公司的要求还有一定差距，但我相信通过虚心努力和锐意进取，能够迅速弥补自身的不足，并发挥自己的特长。

收费员自我评价篇三

从20xx年二月份进入公司以来，在领导及同事们的支持和助下，按照各方面的要求更好的完成自己的本质工作。通过这段时间的工作与学习，我发现自己所学的只是九牛一毛，我

所需要学习、积累的经验还差很多。在这一年里，我学到很多，同时也有很多的不足，现将20xx年总结如下：

进入公司之前，我对自来水的生产工艺及其处理方法等几乎没有认识，但是在进入公司后，我有很深的认识，自来水行业关乎着千千万万人的生命安全，它比其他的食品行业更为重要，它是一个很严谨的行业，要求工作人员具有求真务实、严谨认真的工作态度，更重要的是要有高度的责任心。

从二月份到六月份在化验室及生产部之间轮流实习期间，我学到很多。在生产部领导及同事们的助与指导下，我们对自来水的生产工艺有更深刻的解，通过在泵房、膜车间、中控室的实习，我们对各个工艺的原理及需注意的地方都有所掌握。在化验室我认真学习水质分析工作中所接触到的各项指标及其意义，也在主任及同事们的指导下学习日常分析相关的各种仪器及其使用方法。做到规范的进行实验，准确的报告结果。另外我们也在主任的指导下学习水质化验的各项规章制度及实验室的各种安全制度，牢记各项安全措施，遇事不能慌，对常见事故能够及时妥善的处理。

实习期间我有很多的收获，无论是在工作上，还是在生活中，领导及同事们都会很耐心的教导我们，助我们树立正确的人生观、价值观，让我们在公司也能感受到亲人给予的关心和温暖。当听到转正消息时，我们激动之余更多的是感谢，初入社会的我们无论是在工作上还是思想上都有很多不成熟的地方，是领导及同事们在我们的成长道路上指导我们前进。

转正之后，我们被安排在化验室，作为化学专业毕业的我，也正好可以将自己所学习到的专业知识与工作结合起来，化所学为所用。而胡主任也对我们的工作作具体分工，我每天的工作除与同事们一起完成日检、周检、月检外，还负责每个月的水源水报表、月报、台账的填写以及使用离子色谱对各种阴离子进行分析检测。从十月份开始，我也接手在线综合毒性仪的日常维护工作。另外在工作的同时，我也加强对

各种型分析仪器的学习，在熟练掌握离子色谱的同时，学习好原子吸收、气相色谱等仪器的简单操作。

化验室的工作连接着生产与供水等环节，自然也就不仅仅局限于实验室，每天我们都会对公司内部的出厂水、水源水、进膜前水、膜产水做多次多时段监测，确保水质合格。当用户对我们的水质提出质疑时，我们也在第一时间赶到现场，为用户讲解水质的基本知识，并且取水实验，通过数据让用户对水质满意，并放心用水。当增加供水管网时，我们要随时跟踪监测水质，确保及时供水，安全供水，让用户满意用水。夏天洪水期时，我们也会时刻取样分析，为安全供水作保障。

化验室的工作十分严谨，可靠的数据提供说话的依据，所以，我认真地对待每一项工作，在胡主任及同事们的手把手带领下，规范自己的实验技能，按照各项实验要求进行分析检测，积极参加公司提供的学习机会，努力提升自己的专业技能。

总结这一年来的工作，尽管有很多的进步，但在一些方面还存在着不足，比如在做事的条理性方面还有待提高，对个别实验原理不是很熟悉，这有待于在以后的工作中加以改进。公司的桶装水项目也正在建设中，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需要掌握的专业知识也更广，为此，在以后的工作中，我将更加努力的提高自己的专业知识水平及工作技能，争取成为一名优秀的化验员，为公司的发展献出一份力量。

收费员自我评价篇四

仓库管理员在一个企业中扮演着重要的角色，对仓库管理员要严格要求及管理，今天就给大家晒晒我们公司的仓库管理员工作鉴定，希望大家能从这份仓库管理员工作鉴定中学到一些东西。

我于三月份进入公司后，担任公司仓库管理员职位，现将这

段时间的工作鉴定及工作体会叙述如下。

刚进入公司时，面对陌生的环境和工作，我感到无从下手、充满迷茫，对业务操作也是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。在公司领导的指导和同事的帮助下，目前已经熟练工作，能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

同时，在领导指导、同事帮助以及自身的努力下，我对仓库管理工作也有了更深刻的认识。具体而言：1、对仓库的认识，熟悉了马士基、三运仓库基本情况，包括库房租区、货架、货品摆放等；2、对流程的认识，熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程；qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等；3、对管理的认识，较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等；4、对职责的认识，明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

工作体会：

1、高效服务，全力做好客户服务工作我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

2、专业学习是做好工作的动力源泉我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己

都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

3、因势而变，顺势而为，全力做好自己在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事学习。

收费员自我评价篇五

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。

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。

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。

电信行业是国家的通信支柱，而我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。

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。

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。

1、按规定日期换工服，避免工作服过脏加大洗涤费用，按规定3天一顶帽子，严防发皱，油污破损；如果有人爱惜则给以奖励，否则进行扣分处理。

2、保鲜纸和锡纸尽可能重复使用，使用时长度应控制在最小限度，严防大手大脚，所用调料应做到瓶，袋干净。清洁用品使用后，要清洗干净保存在使用。如钢丝球，百洁丝，拖布，抹布；当天洗干净挂好，以免用更多的水。

3、砧板；刀具人手一把，使用期限为3个月，并已旧换新，蔬菜摘洗禁止一切刀切，精挑细选做到物尽其用。一浸泡的方

式，以免用更多的水。

4、随手关水关电，起锅关煤气；杜绝煤气火常着，节约用水，禁止常流水，所有香料包需反复使用两次以上，禁止不扎料包烹制食品，一次性筷子应多次反复使用，主要针对打荷人员，用完后统一洗干净装起来，下次继续使用。

5、禁止直接用洗涤灵洗餐具，用具，应用水和洗涤灵以6：1的比例调开在用，各部门所用老油做到自我消化，不准积有大量老油。

6、员工餐馒头大小不要超过二两，饭菜合理配置，值班员应收好当日剩余饭菜。若员工馒头过大，很多人喜欢掰开吃，剩余的一半就没谁愿意去吃了，造成了不必要的浪费。 7、砧板所配菜品，必须按主辅料份量单，以便掌握好分量，不能忽多忽少，冻货应该在晚间解冻，不是紧急情况下不准用水冲及泡发，以免影响用料质量和菜品口味，半成品，腌制品存放3天后应及时通知前厅推销，以免变质。

8、根据营业情况备料，所有食品应按计划采购，所剩料合理使用，禁止扔掉，购货准确，避免积压造成浪费，各档口主管一定要查清库存在补货，不可重复购置，造成积压。 9、熟悉设备工作情况，禁止设备不正常工作，如年代较久的冰箱，开机时间超过16小时会发出噪音，所以在在使用16小时之前关一会，以免设备维修增加费用。

10、各班组应多沟通，用料因材施艺；物尽其用，变废为宝。如：家常菜组的芹菜根无法入菜，可以支配给凉菜组入菜；湘菜组的小青菜两天没用完，而粤菜组的小青菜不够用，所以两组协调使用。

11、去皮原料应使用削皮刀，不慎损坏餐具设备者，应主动告知主管部门，如有隐瞒者将严惩，原料上浆，挂粉，应注意尺度，禁止使用时浪费；比如浆牛肉时，500克牛肉放5克嫩

肉粉即可，超过这个分量，这些肉就给浆坏了，不能用了，蒜香骨，鸡翅中都存在这种情况。

12、各水龙头，电器开关，应轻开轻关；洗刷箴篱，油勺时禁止用力敲打，使用期为两个月，法香各种鲜花可反复使用。如：洗碗人员在洗碗前检查盘里头有无完整的花朵，如果有，需挑出来冲洗干净，送回厨房消毒后再使用。

13、使用原料时，要本着先进先出的原则，禁止退回粗加工间。如：先处理过货时间较长的原料防止他们变质，否则退回粗加工间。刻画所剩的萝卜，可洗干净后在刻，并保留原料，合理使用。切姜片应清洗生姜，边角料可榨姜汁。

收费员自我评价篇六

本人自觉遵守各项法规，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。

努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室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。

本人尊敬领导，与同事关系融洽，在较短的时间内适应了公司的工作环境。为尽快进入工作角色，我自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。并利用业余时间进行自学理论知识，业务水平和理论素养都有所提高。

我一直严格要求自己严以律己，拾遗补漏，不断地发现自身问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升自己能力，认真及时做好每一项任务，同时帮助同事做一些自

己力所能及的事情。

我热爱本职工作，遵纪守法，团结同事，服从安排，坚守工作岗位，圆满地完成了自身的工作任务。以实际行动，以党的教育理论方针为指导，为人师表，解放思想，开拓进取，创新改进工作方法。

我严格要求自己，注意自己的一言一行，谨遵正人先正己的古训，时刻提醒自己，重视为人师表的职业形象，自己能做的事自己做，尽量不给学校添麻烦，努力保持正派的工作作风，与校领导和同事们和睦相处。

在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级，同时提出自己的意见提供参考。

我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。

自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

收费员自我评价篇七

当我们满怀激情的步入20xx年之际，欣然回首07年所走过的每一步，除了收获了一年的辛劳之外，更多的'是让我们看到了一年来工作中的不足，为xx年明确了新的方向和目标。成绩是已经取得的无需过多的熬述，但问题是存在的，只有不断的修正和完善才能使企业更加稳步健康的发展。

上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度，岗位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，使企业内外部环境得到了很大程度的改善和提高，使企业能够规范合法经营。

在20xx年企业创办之初，已经明确提出了企业发展的战略目标，即要把真正意义的旅游文化传播作为企业发展的目标，以改变旅游企业在大众心目中贩卖人口的错误观念。在旅游产品设计中充分体现企业文化的诉求点即轻松、便捷、舒心、品质；使旅游活动真正成为百姓品质生活的先行者，是旅游服务真正成为服务行业的先行者。

第四，为了确保旅游安全，企业制定了岗位安全责任，明确了安全责任人，在于游客签订旅游合同时积极建议游客购买人身意外伤害险，同时企业办理了旅行社责任保险，按照安全责任制的规定，每一个团队或散客均采取全程安全质量跟踪制，每日服务质量反馈制，尽量做到旅游安全及质量的随时监督。

第五，稳步发展本地旅游接待业务，使宝鸡良好的旅游资源得以展示，使宝鸡深厚的旅游文化得以传播，使更多的外地游客喜欢宝鸡，多来宝鸡，是宝鸡旅游经济得到蓬勃发展，为此，我社积极走出家门多次进行省外促销，紧密联系当地旅游企业组织客源来我市旅游。

收费员自我评价篇八

我叫xx到xx工厂工作已经有三个月了，在过去的工作三个月里，有成功，有失败，有恢，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持助下，我的工作能力有了很的提高，现将3个月来的工作做一个自身评定。

3、团结同事，共同努力，同事关系融洽，团结友爱，互互助，互相尊重；

4、由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

本人自进入本工厂工作以来，在各位同事的关怀助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极进步。

回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训，全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员，在以后的工作与生活中，我相信通过我的努力在以后的工作中我一定会成长为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象，为xx单位作出贡献。