

# 2023年业务员个人总结与自我评价(模板9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 业务员个人总结与自我评价篇一

第一阶段：，让客户知道我们的存在，扩大知名度阶段。向临街店面发传单，给楼盘小区每个单元，每户发送传单，业务员实习自我鉴定。搜集楼盘信息整理为文档。

第二阶段：主动出击，寻找客户阶段

公司内部员工，在各自的人际交往圈子扩大公司的知名度，争取熟人客户。业务员先到一个小区，走完所有的单元，能碰到业主的，留他的联系方式，要不到的，就发给传单以及名片。不能进单元门的，就将传单放到小区传达室。这样每天奔波于各小区之间。能够碰到业主的机会少之又少。而且，之前放在入户门上的宣传单等不到业主看到，就被清洁工清理掉了。改变策略，业务员每天守在一个潜力较大的小区，等候业主。但是因为每个小区单元很多，业务人员只有两个，见到的比率很校偶尔遇到，也很难进行有成效的沟通。于是，业务员尝试在子仪华府门口摆桌子定点，发送传单。经过的，大部分是住在小区及附近的人，人流量少。进出中，有一部分是正在施工中的，来回监督运输上料。也有尚未装修的意向业主，发给传单，留联系方式。见不到业主就无法开展业务。业务员本身的人际关系有限，所以公司请夏姐加盟，她通过丰富的人际关系网络，改善了与御景苑物业等的关系，联系到了一部分业主。但是最终都没有成交。这说明竞争力才是

企业发展的根本。吸引意向客户。样板房，会对其他业主有示范作用，产生规模效应。与物业合作，可事半功倍。城市人家与四季花城售楼部有业务上的合作，一旦有业主来领钥匙或买房，他们将得到一手客户资料。我们在这方面是短板。花城交钥匙期间物业安排入场促销，后因(需正规资格、手续，又有渭南西安等多家装饰公司同场竞争，且客户少而不集中)多种原因，撤场了，又与物业发生不快，影响了小区业务的开展。

### 第三阶段：争取意向客户的实战阶段

客户通过各种渠道，知道公司的存在，前来上门咨询。设计师会与客户沟通需求，看效果图，量房，约定报价。若设计师工长不在，前台会留下客户的联系方式，等设计师或经理回来后联系。采集了客户需求信息，由谁来量房?报价由谁来做?报价根据什么来做?首先公司没有正规的客户需求详细列表，采集信息的时候由业务员记录在工作本上，项目没有顺序不规范，经常会有遗漏项目。而且拿给设计师做设计，客户的年龄，家庭成员构成，经济承受能力，喜好，要求等，只是由业务人员口头表述大概，没有书面说明，在做设计时，设计师会忘记某些部分，以致影响效率。其次，报价由谁来做，怎么做?公司没有明确的项目单价表，随意性大，能浮动的价格范围设计师和业务员无法把握。而且，业务员没有工作电脑，没有工作空间，一切都是用手工操作，一是增加了设计师的工作量，二是，客户资料无法及时整理，影响整个业务流程的效率。

公司的报价。根据前期所接触到的客户，可以分为两类：中高档次的客户，低档次的客户。前者对设计能力要求高，看淡价格因素;后者注重价格，而忽略设计。由于我公司的设计能力以及工程实力，无法满足这类中高档次客户的需求，导致客户流失。所以凡是与我公司接触过的客户，对我们的评价是：装修公司的价格,游击队的服务，实习自我鉴定《业务员实习自我鉴定》。影响很不好。

最终签单的客户。由于公司业务不专业，导致拖延，或中途追加工程款，改签合同；施工能力有限，工程监理无保证等实力上的不足；加之沟通欠缺，使我们付出的努力和劳动，得不到客户认可。业主的负面评价，使业务发展的路越走越窄。

业务部门对现有客户的跟进工作没做好。这个环节经常出问题，跟进的人员不确定，职责不明确。有时是设计师，有时是经理，有时候是业务员，当经理已经和业主沟通过，而经理忙，忘记二次跟进，业务员再要跟进的时候，不知道经理当时和业主沟通的时间和内容，那么给客户的印象是：公司管理松散，效率低下；认为我这个客户可有可无，那就宁愿找别人了。客户的跟进是非常重要的工作，一次沟通就能确定的单极少，大多要通过与业主的多次沟通，如果没有有效的跟单机制，跟进不及时，跟踪不到位，效率低下，那么很多意向客户，甚至是熟人介绍的非常确定的客户，就这样流失了：筛选出我们的潜在客户，并不断增加它的数量。广告宣传，能够解决广度问题，业务宣传，能解决深度问题。所以我们要扩大业务渠道，从店面宣传(守在原店面，通过店面内外的展示以及策划吸引客户)；广告宣传(公司宣传材料；当地报纸广告；户外招牌广告；流动车体广告；网上广告宣传等)；业务宣传(业务员走进小区，设点或临时寻找客户)熟人介绍这四个方面，重质重量做推广。要根据自己的能力和实力，对我们服务的目标客户群体进行详细的分析和定位，我们到底是为哪类人服务的？他们的需求是什么？怎样才能找到他们？他们习惯于从哪类媒体吸收信息？这样就能决定，通过哪种方式做推广更有效。工程方面没有竞争力。设计方面，队伍单薄，设计能力不足；曾经一家客户正施工，两家意向客户需要与设计师沟通，而设计师既要做设计，又要出施工图，甚至要去施工现场说明，他只能先顾及正进行中的工程。倘若同时有两三家客户需要预算、设计，那么他一个人根本无法兼顾，无形中会流失很多客户。淡季已经如此，旺季若来，我们凭什么把握？设计效果方面，风格单一，雷同，没有特色。施工方面，没有足够的施工能力，单纯依靠一个工队，且人员流动大；没有完善的工程管理监理制度，施工质量无保证，

更谈不上后期维修。没有竞争力,我们就要和别人去打价格战,没有竞争力,我们就吸引不了客户,业务员或者你做广告的效果都会打折扣;没有竞争力,设计师就要做很多无用功,浪费大量的时间和精力.会营销就是要在客户面前,充分地展现公司的全部竞争力,而客户更相信他所看到的,所以,公司自身的竞争力是最大的影响客户签单的因素。还有其他方面的不足。比如:预算报价缓慢,材料的进销存管理,签单客户完工后的工程款结算,都存在繁琐、效率低下的问题;更有公司资料保管不当,随意丢弃,丢失严重,甚至连已签的合同,做过的预算报价单,画过的户型图,等等,总是做些无用功,重复劳动,浪费时间和精力。

综上,公司要发展,要从三方面入手:培育企业竞争力,拓展营销渠道,储备人才。

材料、工艺方面改革。材料销售方式,采取低价位切入市场,先把销量做起来,才有可能以更低的价格进货;逐步淘汰大众化且陈旧的装修建材及工艺,积极采用科学、环保、先进的装修新材料,提高施工人员工作效率,降低经营成本,提高装饰质量,引导消费。

医生实习自我鉴定通用范文

## 业务员个人总结与自我评价篇二

3个月的试用期转瞬就到了,在这3个月中,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,不过也存在一些缺乏的地方,我想这些都值得自己去总结,去思索,去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟识,四周的同事和领导都给与我很大的帮忙,让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算,主要负责编制每天的掌控表推移表,由于以前从事过相关岗位的工作,对erp系

统的操作以及excel的数据处理还算比拟娴熟，所以上手起来比拟快，仅1周的时间就可以单独担当起每日销售报表的编制工作。

虽然每天的报表编制比拟机械和重复，但是我熟悉到了在重复工作中可以挖掘很多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专出名词，学习到怎样节省时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，协作财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极协作其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以单独完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟识，花的时间更多，假如我花一个小时能为他人节省2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，同时要监控其托付贷款的状况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太情愿，由于那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，很多方面都不太了解，好像有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我究竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应力量，随即预备了很多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的学问。在实习过程中积极协作督导完成了监控托付贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的'销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手治理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友情，自己也收获了很多很多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的状况了。其次，对困难要估量充分，由于许多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在很多障碍，可能会遇到许多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清晰地熟悉到自己的缺乏，特殊是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要肯定的时间去熟识，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简洁的促销结算，我想这是我缺乏的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从今刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必需对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

## 业务员个人总结与自我评价篇三

我作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，我有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我坚持“三个满意”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”。

我任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

社会在进步，对从业者的要求也会不断提高，在以后的工作

中我一定会不断努力，不断学习，使自己的管理能力，专业水平更上一层楼，在社会中立于不败之地。

## 业务员个人总结与自我评价篇四

来公司已经快三个月了，实习期也立刻要过去了，对于自己实习期的工作的表现，我分三个局部做如下的总结和自我鉴定：

我在公司的工作岗位是业务员，是销售部的一名实习生，主要的工作是扩展公司的业务范围，找到意向客户，促成产品的交易，提高公司的销售额。在这三个月以来，我每天都学习着有关销售方面的阅历，从开头的对产品性能的不熟识到对产品了若指掌，甚至对其他相关的产品的优劣势都能很清晰的把握，从开头的不知如何跟客户介绍到现在的口若悬河，可以轻松的跟客户对接。统计一下这三个月的销售业绩，促成成交的产品一共是xx件，销售额到达xx元，是全部实习生销售业绩的xx名。

销售业绩其实很能表达工作力量的，固然工作力量也不止这一个方面，还有其他的方面。业务员顾名思义就是把产品推广出去就是最主要的任务，但是却不是成交了一个客户就不管了，这样的业务员是干不长期的。我在实习期间，对于全部的.客户不管是成交了产品的还是没有成交的，我都当小心翼翼的维护着，常常性的问候一下，许多人都不懂为什么这么做，我却知道这些客户会由于我的努力都成为我的潜在客户群，只要关系建立好了，之后他们需要相关的产品首先想到的就会是我，那我的销售业绩会更上一层楼的。这也是工作力量，可以举一反三的拓宽自己的销售范围。

从刚进公司，我就虚心的向各位销售前辈学习，做业务员的工作，主要是提高销售力量，而如何提高呢？主要的是学习，在自己的销售方式还没有成型的时候，多去学习别人的销售技巧，然后擅长自我总结和归纳，从中找到最适合自己的一

套方法，这样会事半功倍。我在实习期间，每天都去观看前辈的销售方式，包括话术、销售技巧、就连表情我都会仔细的观看和学习，然后从中截取适应自己的销售方式。这是自己的学习力量。

以上是我对这三个月学到的东西的总结，之后我也会继续努力，在销售这个行业走出自己的一条路，对于我的转正申请，也盼望领导能够批准，我转正之后，肯定会更加努力积极的去做好自己的销售工作，为公司的进展献出自己的一份力气。

## 业务员个人总结与自我评价篇五

本人自20xx年xx月xx日起进入xx公司从事销售工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。

在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在销售工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的'工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业共同发展！



## 业务员个人总结与自我评价篇六

我叫xxx，x年毕业于xx学的营销专业，营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到xx公司工作以来，在公司领导的精心教导下，通过自身的不断努力，各方面都取得了一定的成绩，以下是我工作的自我鉴定。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有x年以上企业财务管理经验和x年会计师事务所管理工作经历，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

x年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的`锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还胜作上，都取得了长足的发展和巨的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。

## 业务员个人总结与自我评价篇七

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今

年1月19日至2月20日很有幸被xxxx食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

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，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县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。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了xxxx食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记

得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的最大客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一

次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的. 解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——石河子大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，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，你们辛苦了！

感谢让我实习的集团xxxx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲！

## 业务员个人总结与自我评价篇八

自工作以来,在公司领导的精心教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获,业务员的自我评价。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有\*年以上企业财务管理经验和\*年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的'实际问题。

本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益!并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待，自我评价《业务员的自我评价》。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己.我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。

我叫\*\*，来自黑龙江，我是从\*\*年\*月份来到某公司工作，在我来的第一个月看到有的同事发工资发了6千多，当时我就告诉自己：别人能做到的，你也一样能做到。从此我对这个行业充满了信心，工作中有了激-情，可以说我很热爱这个行业，后来经过我的努力，我做到了，而且还超过了当时的最好业务员，这样更加增强了我对这个行业的信心，做一个业务员不是我的目标，我要向更高一层发展而努力，所以我就在平时工作中学习和总结要作为一个管理者所要具备的条件与素质，从中发现问题，并向其他人学习，有一句话说得很好：“不想当将军的士兵，不是一个好士兵。”。我也要做一名将军，我在时刻准备着机会的到来。

现在我的机会来了，公司给了我这个机会，市场也给了我这个机会，从单方面来说，我所在的地区市场前景一片光明。城里的房价已经没有太大的突破，地铁线正在建设，在不久的将来这里的交通将会有有一个飞跃性的转变，交通是促进一个城市发展的源动力。

我对市场充满了信心，对公司更是充满了信心，特别是晋升的这几天，使我大大加强了我的企业能力和凝聚力，将所有员工对工作的激-情调动起来，想要创造高业绩，工作气氛很重要，了解每一个人的心理，对客户从细节抓起，如何让客户选择你这是一个很有针对性的问题，我们要从着装，言

谈举止，对行业的专业性，每一件事都很重要。我们还要逐渐的完善自己。

相信汗水不会白流，曾经的低落和高-潮都是那么的美，那么的值得我们去回忆。从中总结经验，这会让一个人变得成熟起来，成功是信念与行动的结合品，最值得回忆的是你奋斗的过程，果实是必不可少的，要知道那些成熟的背后，是别人意想不到的辛劳付出。

经过这些年的工作，我总结出了一句话：“人生，没有捷径。”。相信我可以。

## 业务员个人总结与自我评价篇九

我叫xxx□20xx年毕业于xx学的营销专业，营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到xx公司工作以来，在公司领导的精心教导下，通过自身的不断努力，各方面都取得了一定的成绩，以下是我工作的自我鉴定。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有三年以上企业财务管理经验和一年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

多年的.业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，

真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还胜作上，都取得了长足的发展和巨的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。