

入编转正自我鉴定(汇总6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

入编转正自我鉴定篇一

在西药库里的几个月里使我学会了很多东西，增加好多医学上的`知识。

现在我来说说我在西药库实习的情况吧！首先在药房其间我遵守药房的各项规章制度。做到上班不迟到，不早退，热爱自己的工作，关心病人，和同事相处得很好，他们也教会我很多知识。

一、学会了药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、学会了看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、学会了拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有没有药物配伍禁忌。

四、学会了处方的计价收费。

最后是我在西药库实习的感想：在这三个月真的学会了很多知识，老师有时会考一下我们，使我们增长很多知识。我运用在学校老师教我的知识加上实际鉴习学会很多药学上的知识！

入编转正自我鉴定篇二

大家好！

自20xx年7月进入单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个会计工作者，面对的挑战可想而知。尤其是面对我只得了四十分的会计初级资格考试试题，我更加明白了自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的两位经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符，尤其是财务这种逻辑性极强的工种，更需要时刻警醒自己。

如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作；其次就是业务不够熟练。国家出台的各种财务方面的法律法规以及研究院的一些规章制度是非常多的，稍有不注意就会运用错误。记得有一次就是房屋折旧问题，院里规定是35年而我却想当然的填上20年，后来及时发现未酿成大错。从这点来说我是需要向同事们学习的，希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

财务工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常财务工作的运行，保证月底结账的顺利进行，及时提供准确的数据和财务分析以供领导层决策；同时做到自己负责的各种报表按要求填报，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

总而言之，以上是我的工作转正自我鉴定，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为单位的发展建设添砖加瓦。

入编转正自我鉴定篇三

为切实加强对学生安全教育工作的领导，学校完善了以校长许美满为组长；教导主任苏淑惠、安全员吴志雄为副组长，全体教职工为成员的安全管理工作领导小组，并集合学校实际状况，把各块资料进行认真分解落实到人，一岗双责，做到每一项工作都有对应的专（兼）管人员，防止了工作上的相互推诿。从而构成了全校教职员员工齐心协力共抓安全的良好局面。

完善学校各项安全规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断加强充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、体育器材检查、健康体检等规章制度。对涉及学校安全保卫的各项工作，都做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

根据实际状况，制定并完善了各类安全事故应急处理预案，对现场指挥、协调联络、后勤保障、事故调查、抢救等职责进行分工，做到分工明确，处理快速、合理。并对可能发生重特大火灾事故、重特大自然灾害事故的处理提出了具体的操作流程及应对措施。每学期至少进行紧急疏散的预演，

收到良好的效果，为预防突发事件紧急疏散奠定基础。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们用心与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动。本学期，共召开三次家长会、两次家访、一次邀请法制副校长到学校上专题法纪、安全知识教育课，一次交管安海中队警员到校举办交通安全知识讲座，并悬挂宣传横幅，利用led宣传面板、宣传橱窗、告家长书等方式对学生、家长、社会人士进行安全知识宣传教育，取得了良好的教育效果。

本学期开学以后，学校制定了学校及周边环境安全隐患排查制定，定期对学校学校及周边环境进行全面性排查，对存在的隐患及时向上级反映，及时整改。

今后，我们会一如既往重视安全管理工作，及时解决安全卫工作中发现的新问题，不断提高我校安全管理工作水平。为学生创造一个安全稳定的学习环境。

入编转正自我鉴定篇四

教师教育教学工作个人总结

。同时，热爱学生，努力为学生的的发展提供契机。在教书育人中，从各方面严格要求自己，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。现对本学期教学工作进行回顾与思考，以促进今后的工作更上一层楼。

首先在思想方面，我忠诚党的领导，热爱党的教育事业，发扬奉献精神，严格执行教育方针，尽职尽责，教书育人；同时面向全体学生，热爱、尊重、了解和严格要求学生，不歧视、挖苦他们，循循善诱，诲人不倦；要求学生做到的，自己首先做到，以身作则，为人师表。同时处处以《教师职业

道德规范》来约束自己的言行，认真的参加政治学习，不断的提高自身的政治素质。加强学习，不断更新教学理念。作为新课程试验的教师，我深知学习的重要性。所以，在实践中，我努力学习《课程标准》等教学理论，从而丰富更新自己的头脑。紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构件新理念有机的结合起来。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念。确立了“一切为了人的发展”的教学理念。树立“以人为本，育人为本”的思想。

其次，本人能够严格执行学校的作息时间，不早退，不迟到，做到了早出晚归，按时上下班，从不因为个人问题耽误上课，给学生做了极好的表率。

第三，在教育教学中，本人积极认真学习新大纲、新教材，将教材、教法、学法进可能完美的结合，积极、认真备好每一个教案，上好每一节课，充分发挥课堂45分钟的作用，尽可能减轻学生的课业负担，同时积极学习钻研名师、专家的教育、教学理论，探索适合班级的教育方法、教育模式。与此同时，向身边的有经验的教师学习，积极参加听课、评课活动，努力提高自己的教育理论水平；同时在业务上精益求精，积极探索多媒体、网络教学，拓宽教学新思路；与此同时，采用灵活多变的方法，例如演讲朗诵会、读书活动等，调动学生学习积极性，提高学生的`学习成绩。具体做法如下：

- 1、深入钻研教材，备好每一堂课。能根据教材内容及学生的实际，拟定教学方法，创造性地使用教材，编写比较实用性的教案，教案中体现学法的指导。

- 2、努力改变教学方式，提高教学质量。在课堂上，大胆改革传统的教学方法，把自主学习、合作学习引入课堂，注意调动学生的积极性，加强师生互动，充分体现学生的主动性，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时，在每一堂课

上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

3、精心设计练习，认真批改作业。力求每一次练习都有针对性，有层次性。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放。同时根据教学内容布置实践性的作，如，设计手抄报等。

4、做好学科培优转差工作，全面提高教学质量。对于学习能力相对好的学生注重他们在更深层次上的学习和探究；对于学习能力相对困难的学生，从基础知识方面着手对其进行再一次针对性的教育教学，促使他们可以逐渐跟上其他同学的脚步。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生们的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。通过一学期的不懈努力，本班的优生在在探究问题、预习、解决问题等方面有了较大的提高，在数学竞赛中赵畅、蔡少男等同学获得一等奖；后进生学习积极性也有所提高，能自觉完成作业，考试不及格的人数也逐渐减少。

5、认真做好教学反思工作，不断提高自身的业务素养。授课后及时记载本课教学的成功和失误，能够比较真实地从教法的选择、教师的备课、教学目标的要求与学生的认知水平及教材的编写等方面加以分析，寻找问题出在哪里，并能提出今后的改革措施。从而不断总结经验，吸取教训，改进教法，提高自身的业务素养。

6、积极参加教研活动，努力提高自己的理论水平。在备课组教研中积极发言，在教学目标，教材处理，规划教学流程，创设问题情境，化解教学疑问，促进学生心智发展上，善于提出自己的意见与建议。在学校的教研中，敢于提出自己不

同的见解和发表自己的意见。

第四、教研方面：自己除了能一如既往地认真学习、深入钻研外，积极参加各种教科研活动，制定教研计划，并按计划进行学习、交流、研讨、反思，积极上好汇报课、公开课，撰写教学反思、教学案例、教学论文，为科研课题收集数据、资料。一句话，用科学的方法、严谨的态度、务实的作风搞好校本教研，搞好教学科研。

第五、在班主任工作方面，首先注重思想政治和道德教育。其次抓好学习方法的转变。三是搞好班级卫生，树良好形象，四是积极稳妥地展开班级竞选活动，将竞争纳入工作轨道，同时借鉴班级的先进经验，，对学生进行量化，分组竞争，给个人加减分，期末总评。与此同时，积极开展各类班级文化娱乐活动，活跃班级气氛，融洽师生感情。五是积极会同各学科教师积极备好学生，探讨教育学生的方法，同时积极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。

第六、存在的问题和努力的方向：

2、如何处理好个性发展与全面提高的关系？如何做到既尊重学生又达到数学教学优化的问题？ 3、教师对课堂教学中如何做到关注三个维度目标、如何有效进行整合？这些有待于，在今后的工作努力进。

今后努力方向：

1、树立先进、正确的教育观。要树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘；在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

2、加强学习，主动地进行知识的更新和“充电”，自觉拓宽知识领域，了解所教学科的发展动态和各学科之间的相互联系，

将最新的、最实用的知识和技能传授给学生。同时主动掌握、使用和开发以计算机多媒体为代表的现代教育技术的知识和技能，为使用校园网，发展现代远程职业教育奠定基础。

3、加强对课堂教学的研究，争取形成自己的教学风格。努力将新课程理念落实到课堂上，以“引导学生学会预习、学会交流、学会合作”课题实验为依托，从转变学生的学习方式为课题入手，不断探索现代课程改革的路子。

4、善于学习，勤于动笔。每学年学习一本教育教学专著并做好学习体会，平时认真阅读有关教学理论刊物，结合自己的教学研究每学期撰写一篇比较有价值的教育教学论文，从而不断提高自身的教学理论水平和科研能力。

一分耕耘一分收获。然而，成绩代表过去，未来还须努力。在今后的工作与事业中，自己将再接再厉，以饱满的热情、旺盛的精力迎接全新的挑战。

入编转正自我鉴定篇五

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，积极主动认真学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作本事和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自我摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各

项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的提高。

鉴定今年的工作，尽管有了必须的提高，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xx国际贸易有限公司。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递欢乐的一名使者。感激xx给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来完美的憧憬和期望，踏上了新的征程，平凡而

不平庸的岗位—xxa群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼，在xx三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有悲痛往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底!

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮忙，经过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来鉴定我这三个月来的工作。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的供给客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，经过四天的培训能够说二十个以上，经过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧之后，4月12—13日荣幸的参加了xx公司xxx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到xx这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，十分感激!再接下来，就是下市场，每个人下到自我的指定市场，

开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不明白和她们从何聊起，也不明白如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，十分的困惑。把这些情景告诉主管，和一些有经验的同事，经过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么期望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一齐下市场，开发市场，使自我的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情景，我都很难经过直观在第一时间内得出比较正确的分析与确定，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难确定出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是能够忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情景下都是很难把握的。异常是在有些事情的处理上，缺乏必须的灵活性，对有些事情研究得不够周全，但经过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自我部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自我未进xx之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自我在别的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

经过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自我的鉴定，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，之后就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自我对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自我的专业知识，提升自我的服务质量，使客户满意，也让自我更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到了：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递欢乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我此刻清楚的明白，做销售并不是一味的向客户推销自我的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。经过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的能够满足客户需求的解决方案，以及我们公司供给客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自我的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程十分重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自我认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，经过我们的分析给她制定了相关方案，她也理解了这些方案供她自我参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最终还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自我跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自我也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说明我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，必须会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自我的脑子变得十分的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的鉴定，发现的确自我还是有很大的原因存在，尤其是在最终成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自我的当时情景，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自我的各方本事得以必须的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自我的工作成果做鉴定，不断的鉴定，不断的鉴定，鉴定出一套真正属于自我的工作方式，自我的销售风格！经过领导和同事的帮忙，我对自我充满信心，

坚信，没有任何问题能够阻扰我的工作!今日，我要开始新的生活!

经过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了必须的改善。

经过领导和同事的帮忙，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要十分的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先能够提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和提议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢，“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自我的知识面，提高自我各方面的本事，并不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，寻找更有效的方法，突破自我，更要不断的鉴定经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最终期望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提提议，使我在xx这个大家庭能更好更快的完善自我，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!

坚持不懈，直到成功!

入编转正自我鉴定篇六

读mba一年了，这一年之中，值得铭刻在心的事情太多，今天，难得如此轻闲，将其中一、三记录下来，与大家共同分

享，希望各位读者能够从中受益。

一、谈谈课程

第一学期的课程是：财务会计 understanding of business 管理经济学 组织行为学 运筹学 科学社会主义 市场营销。

第一学期之总结：第一学期，无论是看到的，听到的对于我来说都是新鲜事物，置身于mba学习之中，此时的我，如同一只空瓶子，能够装很多。

总的说来，这些课对我的作用都很大，尤其是外教的小企业管理。通过学习这些课，使我系统的掌握了一些知识，当然，我所希望的是这些知识能够在实际工作中发挥作用。

第二学期之结论：半瓶子阶段，感觉这时候已经装进些东西了，不是很空了。

除了在商学院按部就班地获取课堂知识外，我建议mba学生要着手在以下方面进行努力：

首先，理解财务自由的含义，建立正确的金钱观。

其次，开始去发现人际关系的奥秘，这包括获取人脉、学会沟通、习惯用真诚获得人心。

第三，增长自己的智慧，尤其是领导的智慧。这不同于知识的获取和思维能力的提升。

第四，学会系统的重视自己身体的健康，建立身体健康和人生成功的关联理念。

第五，探索自己心灵安宁的道路，发展出向内观察的习惯，发现自己内心最终所依之处。

二、生活方面：

在同国内与第三世界国家的普通人员交往时，要圆滑、低调、装傻点，在同外企与发达国家的朋友交往时，要张扬个性，外圆内方；好朋友应当是以价值观为取向，不是以交往的时间、地域来决定，只有永恒的利益，没有永远的朋友；凡事不要后悔，后悔只会让我们损失更大！

三、致谢

一年的学习过去了，在这段时间里，最值得庆幸的是在南开认识了程社明导师。通过学习《职业生涯开发与管理》这门课程，使我明确了自己的发展方向，并且初步制定了自己的职业生涯规划。在这半年当中，我的工作、学习始终以我的职业生涯规划为指导，并且不断修订、细化我的职业生涯规划，从而使自己的职业生涯目标越来越明确了。在实现自己的职业生涯规划的过程中，我对自己的生活也做了合理的规划，这样，使原来盲目的自己对未来有了更清醒的思考。

最让导师担心的就是我的演讲能力，这学期，一直刻意锻炼自己的演讲能力，现在，我自己认为在表达能力上有了很大的提高，关键是掌握了“想好了再说”和“说话速度慢下来，目的是让对方听懂，多注意听众的反映”。

在一年的mba学习中，感谢mba加油站给我知识的海洋，让我孜孜不倦，在我最需要的时候你会第一时间在哪里给我注放新能量，做题听讲课学习全程服务，有大部分时间我都是泡在这里，不管是天晴或下雨。里面还有免费下载课件，这也许是你不错的学习方法。我非常感谢教授对我的教导，感谢mba师兄，感谢师姐，感谢mba加油站，没有他们对我的教导与默默支持，不会有今天的我和未来优秀的我。

雄鹰之所以搏击长空、俯视天下，源于其良好的背景、知识经验的积累、善于学习优秀者的知识并在实践中运用和经历

风雨的历练！