

业务员实习周记(通用8篇)

公司宣传语的魅力在于它能够简明扼要地传达出公司的核心理念和特点。深入思考，从多个角度考虑，确保宣传语符合公司定位。以下是小编为您整理的一些优秀的公司宣传语范例，供您参考和借鉴。

业务员实习周记篇一

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。

实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项

产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了*次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切

要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。

虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平常心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的。

业务员实习周记篇二

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中

小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。

实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能

坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，（转载自，请保留此标记。）话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了*次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的’又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

业务员实习周记篇三

数控实习自我鉴定

时光如梭，转眼即逝，当毕业在即，回首三年学习生活，历历在目：

三年来，学习上我严格要求自己，注意摸索适合自己情况的学习方法，积极思维，分析、解决问题能力强，学习成绩优良。

我遵纪守法，尊敬师长，热心助人，与同学相处融洽。我有较强的集体荣誉感，努力为班为校做好事。作为一名团员，我思想进步，遵守社会公德，积极投身实践，关心国家大事。在团组织的领导下，力求更好地锻炼自己，提高自己的思想觉悟。

性格活泼开朗的我积极参加各种有益活动。高一年担任语文科代表，协助老师做好各项工作。参加市演讲比赛获三等奖。主持校知识竞赛，任小广播员。高二以来任班级文娱委员，组织同学参加各种活动，如：课间歌咏，班级联欢会，集体舞赛等。在校文艺汇演中任领唱，参加朗诵、小提琴表演。在校辩论赛在表现较出色，获“最佳辩手”称号。我爱好运动，积极参加体育锻炼，力求德、智、体全面发展，校运会上，在800米、200米及4×100米接力赛中均获较好名次。

三年的高中生活，使我增长了知识，也培养了我各方面的能力，为日后我成为社会主义现代化建设的接班人打下了坚实的基础。但是，通过三年的学习，我也发现了自己的不足，也就是吃苦精神不够，具体就体现在学习上“钻劲”不够、“挤劲”不够。当然，在我发现自己的不足后，我会尽力完善自我，培养吃苦精神，从而保证日后的学习成绩能有较大幅度的提高。

为培养实际操作技能，提高我们的数控技术水平，成为一名合格的毕业生，为今后就业打下良好的基础，学院组织我们数控专业的学生进行了为期五周的数控实习。通过实际操练使我们对数控技术有了更深入的了解，学习到了许多数控操

作知识，掌握了一定的操作技能。

在实习过程中,老师耐心地给我们讲解数控软件上面每个指令的使用,在老师的'指导下,我们很快就可以独立操作了。以前的我们根本不知道那么多的精致零件、图案等是如何生产出来的,看了通过数控技术所生产出来的产品,真是打开眼界!人类利用机器生产的水平是如此之高,太令人兴奋!这也让我们打心眼里想,有这么先进的设备,这么优越的学习条件,我们一定要更充分地利用好这一切,为自己储备一定的能量!通过实际动手能力的训练,我们深深体会到任何理论知识只有与实践相结合,才能发挥出作用。而作为有可塑性的我们,不能单纯地依靠书本,还必须到实践中检验、锻炼、创新,去培养科学的精神,良好的品德,文明的行为和解决问题的能力。

业务员实习周记篇四

竞争是残酷的,给别人机会,就是不给自己机会。没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜!一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样,无论你的`基础怎么样,当你经过充分准备以后,就会产生无比的自信,当你准备而别人不准备时,成功的天平就会向你倾斜.....

对家装业务员来说,工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位,比方说和某客户约好第二天见面或量房,那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程,最好在约定地点附近开展业务。

工作表要学会预留出一段时间,不能把时间计算得很紧张。比方说,原定计划上午在小区做业务,下午2:00去见一个客户,中间有半个小时的车程,而你就不能将时间排到下午1:30分才行动,至少应该留出半个小时的空隙,一则防止路上有意外,二则提前到场等待客户,给客户体现出尊敬感。工作表要随身携带,随时查看。你不可能每天都按照工作一

丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

通过这近一年的锻炼，我现在已可以较好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力的提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力！我相信新的一年会有更多的契机，我会更加努力地去工作！

本人工作变比较频繁，先后在乡镇两个股室工作和州委办公室两个科室挂职锻炼。一年来，在领导关怀和同事帮助下，通过自己不懈努力，较好地完成各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护党的领导，积极响应党号召，对党事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高重要途径，既积极参加所在单位和支部组织各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知道和党各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。在乡镇时，除扎扎实实做好驻村、农业统计等工作外，还创造性地搞好办公室文秘工作，得到领导充分认可。在州委办公室挂职期间，按照要求共编写州委大事记3期、《督促与检

查》20期，起草各类文件和通知20余篇、《督查专报》3期、《正式报告》3期，效果比较理想。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后工作中进一步完善和提高。

更多信息请查看自我鉴定

业务员实习周记篇五

业务员个人鉴定

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜！一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你倾斜.....

对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程，最好在约定地点附近开展业务。

工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

通过这近一年的锻炼，我现在已可以较好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力的提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力！我相信新的一年会有更多的契机，我会更加努力去工作！

2.

本人工作变比较频繁，先后在乡镇两个股室工作和州委办公室两个科室挂职锻炼。一年来，在领导关怀和同事帮助下，通过自己不懈努力，较好地完成各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党领导，积极响应党号召，对党事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高重要途径，既积极参加所在单位和支部组织各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知道和党各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。在乡镇时，除扎扎实实做好驻村、农业统计等工作外，还创造性地搞好办公室文秘工作，得到领导充分认可。在州委办公室挂职期间，按照要求共编写州委大事记3期、《督促与检

查》20期，起草各类文件和通知20余篇、《督查专报》3期、《正式报告》3期，效果比较理想。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后工作中进一步完善和提高。

业务员实习周记篇六

我叫xx来自黑龙江，我是从xx年x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，有一句话说的很好：“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。

业务员实习周记篇七

业务员的工作范围很广，需要根据公司具体业务定位才能明确工作职责，初入职场的你是需要经历实习阶段的，但是只要能努力，未来不会差。下面是由小编整理的业务员简历自我鉴定，欢迎阅读。

从毕业参加财务工作到现在已经有好几年的时间了，经过一天天的财务工作，自己的工作能力得到不断的提高，相比毕业时已经是质的飞跃，但同时让我看到了财务管理的许多薄弱之处，现在就这段时间的表现做个人鉴定，以做个参考，为以后开展工作提供更好的模板。

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”。

在工作上我能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础我任劳任怨、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。

从毕业参加财务工作到现在已经有好几年的时间了，经过一天天的财务工作，自己的工作能力得到不断的提高，相比毕业时已经是质的飞跃，但同时让我看到了财务管理的许多薄弱之处，现在就这段时间的表现做个人鉴定，以做个参考，为以后开展工作提供更好的模板。

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。

业务员实习周记篇八

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组织能力和凝聚力，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。

从毕业参加财务工作到现在已经有好几年的.时间了，经过一天天的财务工作，自己的工作能力和不断的提高，相比毕业时已经是质的飞跃，但同时让我看到了财务管理的许多薄弱之处，现在就这段时间的表现做个人鉴定，以做个参考，为以后开展工作提供更好的模板。

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”。

在工作上我能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。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。

从毕业参加财务工作到现在已经有好几年的时间了，经过一天天的财务工作，自己的工作能力和管理能力得到不断的提高，相比毕业时已经是质的飞跃，但同时让我看到了财务管理的许多薄弱之处，现在就这段时间的表现做个人鉴定，以做个参考，为以后开展工作提供更好的模板。

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。