

# 2023年部门经理转正自我鉴定(汇总11篇)

爱国标语需要具备鲜明的时代特色和人民情怀，使其更好地引领社会进步与发展。创作一条有感染力的爱国标语需要充分发挥文字的力量，打动人心，引发共鸣。以下是小编为大家收集的爱国标语范文，希望能够激发大家对祖国的热爱和责任感。

## 部门经理转正自我鉴定篇一

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一贯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

### 1、业务人员每月的日常费用报销。

这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与

导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

## 2、每月终端推广员打款。

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，本站每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

## 3、代理商激活奖励的复核。

司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

## 4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算。

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

## 5、办事处行政预算审核。

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

## 6、erp系统的日常维护。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

## 部门经理转正自我鉴定篇二

本人于20年2月23日正式加入公司，在这之前是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导x与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

- 1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这

项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

3、代理商激活奖励的复核，公司业务模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会造成不良的影响。

## 部门经理转正自我鉴定篇三

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和和蔼都还历历在目。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，

做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是；如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

## 部门经理转正自我鉴定篇四

尊敬的各位领导：

您们好！

我于xx年x月x日成为公司的试用员工，到x月x日为止3个月试用期已满，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们pe工程的这个团队中，兢兢业业的干好自己的本职工作，配合各部门负责人多次成功地完成临时而又紧急的任务，现将这三个月的工作情况总结如下：

本人在平时的工作中非常注意向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的产品生产，较好的融入到了我们的这个团队中，在工作中善于思考，发现有的产品在制程上存在问题，便首先和同事进行沟通，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经理，同时提出自己的意见提供参考，使现场异常问题及时排除(对于二楼凸现的多批少量的产品遇到异常立即有临时对策并给予后续品质的保障。

全心全意热爱自己的本职岗位，能够正确认真对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，努力做到不因个人的失职而影响产线的进程。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次先后及时的完成

各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作专业水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，并对音频线各项不良问题分析有所总结并形成独特见解，在过去的三个月里面和车间同事一道共同努力对二楼产品的品质异常解决有了一个更新的突破，其具体成绩有：

在这段时间里面通过努力成功制作出用机器取代人工生产需要的透明套管成型工艺革新等!并和部门同事张红卫一起在领导的指导之下共同努力成功将(01-4378f)1.2m3.5四节金黑i头单枝漆皮线导入车间、并跟踪试产直至大批量生产安排。

在车间产线改善方面，我时刻按照以前所积累的ie手法知识对产线结合运用人因工程法，人机分析法，动作分析法等进行流水线节拍优化及产能的提升!(努力将在完成产量的前提之下使作业员的疲劳程度降到最低)。但是对于我们目前在车间工作中所凸现的状况，我想提出个人看法及意见,以求在今后的工作上能达到更好的效果：

1. 针对车间每天生产的'产品中，都或多或少的存在一部分不良率的发生，本人多次追踪所发现，每天所发生的不良在很大程度上并不是因为设备，材质，工装夹具等方面引起的不良，而是因为员工在工作时不仔细而引起的后果，没有做到一件产品加工完后进行自检的心态，只求数量而忽视质量让其流入下道工序，致使在产品所有的工序做完后在后段全检时就暴露出很多的不良(返工或报废)，从而使得公司在人力和材力资源上遭受经济损失, 鉴于此种情况，希望公司能在品质上加以重视!尽量能使每位员工参与到自我检验的品质中去!

3. 所有流水作的上道工序作业员没有考虑给下道工序的作业员提供方便，其实在某些时候前道工序一个简单的动作就会省去后道工序好几个动作，从而提高整条线的效率。比如在生产4224产品所一种扎线用的扎丝，其一面为平面，另一面

为凸面，在扎线时要求扎丝上的平面与线接触，而这些裁切好的扎丝多程弓型，且平面在外，凸面在内，这使得在扎线之前必须先将扎丝的平面折过来后才能扎线。倘若在裁切时能使得扎丝的平面在内，则可直接进行扎线。

4. 自进公司以来，公司一直强调降本增效这一口号，大力提倡公司员工(特别是pe)尽量想办法工艺革新，但我发现公司所提倡的所谓工艺革新好像只是片面的追求工装夹具，设备等上面的革新，而对于现场的一些人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面根本没怎么重视，其实我觉得每个车间现场除了夹具，设备改善之外，在人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面是有很大的无形改善以此来提高产量达到降本增效这一目的。

5. 希望公司领导能重视ie工程这一科学行业，并深层的导入到车间主管与班组长的中心去，说实在的我个人发现公司对ie文化的认识与推行是很薄弱的!因为在以前仔细了解与观察过，在任何一家设立ie部门的公司，他所招聘的ie人员是非常要有各方面的ie实践经验的，这方面的经验实实在在的来自于ie人员在一线掌握到的资料，而我在公司上班发现公司并没有全方位的让以前所在的ie人员去规划与改善一个公司的整个布局与创新。而只是写写sop,做做产线平衡与标时之类的东西. 这些工作都是非常之基础的工作, 我相信每一个从事ie工作的人如果每天只是做做这些工作一定会厌烦, 感觉工作的枯燥和乏味. 这些都是工厂中运营的最最基础的东西, 如果能有一套好的育人体系这些方法和理论很容易进行传递. 当这些事情做到一定的程度的时候, 它相应的运作体系也就形成了, 后面的事情无非按部就班就可以做好它. 对于做项目改善的人, 我想他们都这样这样的困惑, 当做了几个项目之后, 就发现不知道如何去寻找就有改善价值的事情来做!

6. 希望公司能留住老员工，据我统计观察二楼车间所有将近200人员当中，正真有经验的老员工不超过15个，可想而知，



这是多么大的人力资源流失浪费，企业在市场坚强的立足很大程度上靠的是公司内员工的团结凝聚力和员工所积累的经验与技术力量，所以公司内的技术队伍素质如何，人员是否稳定直接关系到整个企业的生存和发展，故此我认为有一句话说的非常好：“企业之间的竞争归根结底是人才的竞争！”

在这短短三个月的工作时间里，我最大的收获莫过于不论在敬业精神和思想境界，还是在自身素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我深知企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。总结这几个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。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，这有待于在今后的工作中加以改进，我将认真学习和总结各项专业知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，在以后的工作中我将更加努力上进，严格要求自己，保持一颗积极的心态虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。希望上级领导批准转正！谢谢！

## 部门经理转正自我鉴定篇五

时光流转间，我已到二个月。非常感谢封总对我的信任，给予了我体现、提高自我的机会。在工作中，我深刻地体会到了护总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是护总做事的认真谨慎，让我更加的警惕，把工作做好做细。虽然也有一些细节做的不够好，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入酒店这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和酒店共同发展，做出自己最大的贡献。在此期间简单的工作总结如下：

- 1、严格遵守酒店各项规章制度。我积极参加参加新员工培训，

认真学习企业文化知识，并取得优异的成绩。

2、在这期间，我更多是熟悉市场部的一些工作流程，了解部门的日常工作，现已基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

3、在领导安排下的工作需求，我都积极和同事沟通，独自想办法去解决，最终都顺利完成方案。

4、尽所能和所掌握的经验，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

在此，我想借此机会，正式向酒店领导提出转正申请，希望酒店领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢酒店领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

## 部门经理转正自我鉴定篇六

20\_\_年\_\_月\_\_日，是我加入\_\_公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\_\_公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入公司的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我公司有了更深刻和完整的认识。公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。\*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽\_\_集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽\_\_化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了\_\_工程公司（化三院），在\*总的帮助下，与化三院负责\_\_（产品）的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\_\_（产品）项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\_\_（产品）系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目\_\_（产品）系统。在项目招标前四天接手，积极向\_\_技术总经理，\_\_技术部部长，\_\_电气工程师学习苯加氢\_\_（产品）知

识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合\_\_\_总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt[]产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。学而不思则罔，思而不学则殆，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和\_\_（产品）系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，学而不思则罔，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对\_\_（产品）系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢\_\_项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢\_\_（产品）系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

## 部门经理转正自我鉴定篇七

尊敬的领导：

我叫\*\*\*，于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任理财经理一职，负责销售工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相

处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。

因此，自xx年5月8日工作以来，做出60万业绩，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，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，要不断的学习与积累，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。我相信我一定会做好工作，成为优秀的申彤中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。申彤给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批。

此致

敬礼

申请人：

20xx年x月x日

## 部门经理转正自我鉴定篇八

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，

少走弯路，少犯错误，提高工作效率，让我们一起认真地写一份总结吧。那么总结应该包括什么内容呢？以下是小编整理的保险经理试用期转正工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

不知不觉间我的试用期生活就到此为止了，想想有点开心也有点慌张。因为这段时间的确实是很辛苦而我居然坚持下来了，而领导也同意了我的转正，这说明我这段时间的‘努力’是被领导看在眼里的，有点为自己感到骄傲。但一想到后面就要正式了，还不知道正式和试用期有什么不同呢，所以也会有着一丝恐慌。当然并不会像刚刚来到公司时的那样慌张，那个时候的我可以说是都不太敢大声说话，完全缺少作为一个保险公司员工该有的自信和交际手段。但经过这三个月的试用期我也收获了很多，下面就这次试用期做简要的总结：

在一开始我其实是有些看不起这个行业的，因为这个行业的风评并不好，而且大家也会经常拿着调侃。但在我真正来到这里之后也发现了这一行其实并没有那么差，首先他的门槛很低，所以导致了是个人都可以来尝试做一些看看，但也正是因为门槛低所以导致这个行业里也有了老鼠屎。也是这些老鼠屎把这个行业的风评弄得很差，所以现在的人也越来越讨厌我们这一行。但我来到这里之后发现公司里的大家都挺好的，而且我们也都是正规公司不会和客户耍哪些小手段来欺骗客户的信任。我在真正了解之后也改变了自己的态度，从一开始是想来到这里混日子变成了真正的把这个当成了自己的事业在为此而努力着，并且为之付出全力。

我的能力也在这个试用期能得到了锻炼，虽然一开始也是和新来的大家一样，但是在我的态度转变之后，我的努力学习只下我的能力在飞快的进步着。而这一切不单单是我再学习专业知识而已，我还在闲暇时间看些经济的书籍，和心理学的书籍，换位思考作为一名客户我会想要怎么样。而我也是在一边思考着一边提高了自己的能力，我也很享受这种自己能力提升的感觉，这会让我觉得我是被需要着的而这种别需



要是有着一种成就感。我也因此感到了更加的自信而不像以前那样略微自卑。

我很高兴我当初误打误撞来到了这一行，来到了这么好的一个公司，也为自己当时的态度而感到骄傲，没有随波逐流。虽然试用期结束了，但不管未来正式的日子是什么样的，我都会不断的学习，让自己在公司变得更加强大，来回报公司对我的栽培。

## 部门经理转正自我鉴定篇九

自20xx起幸运的成为公司总部行政人事部的一员后，至今已工作二个月了，在这期间，我努力适应工作及工作环境，认真地履行自己的工作职责，较好的完成了各项工作任务，同时深切地感受到与同事之间和谐相处、团结协作的喜悦，而对因不能面面俱到而留下的遗憾也进行反思总结，不断吸取教训，因此在工作岗位上积累了更多的经验，获得了进步。

现在就这二个月的工作，我做出如下整理和总结，敬请各级领导予以批阅：

### 1、招聘工作：

- 1) 协助人事专员进行招聘工作，目前为止参加现场招聘会四次；
- 2) 做好求职者来电登记，以便专人进行后续的跟进及人才储备。

### 2、资料整理工作：

- 1) 完善劳动合同管理资料。

3) 对公司人事文件及资料的归档及整理。

3、社保、团体意外险模块工作：

1) 每月转正员工社保增员，离职员工社保减员；

2) 4月份进行本地户口职工最低行政经理的能力。

1、为人正直，能坚持原则；

2、对工作有激情，舍得付出；

3、能吃苦耐劳；

4、良好的沟通表达能力；

5、有一定的人事工作经验及基础。

1、有点理想化，追求完美主义；

2、有时太过于直率；

3、性子急；

4、缺少人力资源系统管理培训；

5、对公司管理及经营模式了解的不太透彻。

以上是我试用期间的工作总结，领导的指导和同事的支持使我很快融入公司的文化氛围中，使我在不同的方面得到全面的发展，我的职业规划之路迈出了重要的步伐，我与xxx发展。

我想要对公司提出的建议：

1、可在各办公点或打卡处设置通告栏，以便相关人事、行政、

奖惩等通知通告的发布；

2、对相关人事表单进行管理；（如对其进行编号，以便查看是否是最新版本）；

3、入职流程的规范化；（如制作入职跟进表，按跟进表流程办理入了职）；

4、各表单管理；（如对常用及重要表单编辑流程）。

## 部门经理转正自我鉴定篇十

在库领导的正确领导下，精诚团结，并肩作战，始终围绕确保中央储备粮数量真实、质量良好，储存安全，管理规范，保证国家随时调用的工作目标，积极开展工作，圆满完成了库内交给的各项工作。现将主要工作总结如下：

为了圆满完成此次入粮任务，检验部做了充分的前期准备工作，制定了完善的预案，针对工作人员新，工作量大，缺乏经验等实际情况，对工作人员进行了岗位培训，并进行了多次演练，及时发现并纠正了一些影响粮食质量的问题，做到了5个到位：所需化验、入粮器械准备到位，工作人员迎接硬仗的心理调整到位，每个人的岗位职责落实到位，质量压倒观念树立到位，工作纪律强调到位。在多个日日夜夜，检验部职工表现出极高的素质和极强的责任心，作风顽强，工作积极主动，不怕脏、累，肯于吃苦，胜利的果实包含着一线工作人员辛劳的汗水。我作为一个化验人员严守工作纪律，坚持客观公正，坚持原则，顶住各种压力，咬紧牙关“唱黑脸”，严把检验质量关，吃住在岗，轮换休息。实践证明我们的队伍是经得起考验的。

储粮质量安全既是我库的工作重点，又是检验部的工作要务，为了确保粮食安全，我付出了艰辛的代价。按[]xx[]要求加强对重点部位的检测，发现问题，及时分析处理。使储粮处于

安全稳定状态。

1、积极参加办公室组织的商务礼仪和粮库管理规范学习，使我开阔了视野，提高了认识，明确责任，以库内规范指导工作。

2、形成两会制度，创造“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。针对仓储部工作人员新，经验少的实际情况，召开每周一仓储例会和每月检验分析会，充分发挥同志们的主观能动性，逐步培养检验员勤观察、多动脑、善总结的良好习惯，强化了安全生产意识，提高在工作中善于发现问题、分析问题、探讨问题、解决问题的能力，做到能言会干，既提高了业务水平，又提高了语言表达能力。

3、进行业务培训，提高检验部员工业务素质。采取送出去的方式，分别对保管员和化验员进行了培训，并且采用老保管员讲课的方式，对新保管员进行培训，使保管员业务素质再上新台阶，检验工作再上一个新台阶。

4、加强保先教育，增强党性理念。提高职工政治素质，用先进思想武装自己，并深入应用到工作中去，牢固树立“以库为家、库荣我荣”的思想。

总之，检验部始终以储粮管理为重点，围绕储备粮管理总体目标积极开展各项工作，树正气、压邪气、强素质、抓管理，在短短的一年时间内，工作人员面貌一新，整体素质大大提高。

在过去的一年，我在工作中虽然取得了一定成绩，但还存在着很多问题和不足，职工素质和业务水平有待提高，各项制度落实不严，主观能动性不强，工作态度有待提高。

展望今年，我应始终将储粮安全放在第一位，从思想上重视采取得力有效的措施，在技术上不断创新，不断探索检验粮

食的新技术，新方法，加强中央储备粮管理向“绿色、文明、和谐”粮库迈进。加强思想工作，端正工作态度，树立良好的责任心，不断加强学习与知识的积累，努力铸就过硬的思想素质、勤勉的敬业精神、精湛的业务能力、务实的工作作风。我应有危机感，紧迫感，始终以饱满的热情投入到各项工作中去，围绕“以人为本，构建和谐环境”、“落实制度，规范管理”两大主题。力争各项工作都有新突破。

## 部门经理转正自我鉴定篇十一

自xx起幸运的成为公司总部行政人事部的一员后，至今已工作二个月了，在这期间，我努力适应工作及工作环境，认真地履行自己的工作职责，较好的完成了各项工作任务，同时深切地感受到与同事之间和谐相处、团结协作的喜悦，而对因不能面面俱到而留下的遗憾也进行反思总结，不断吸取教训，因此在工作岗位上积累了更多的经验，获得了进步。

现在就这二个月的工作，我做出如下整理和总结，敬请各级领导予以批阅：

### 1、招聘工作：

- 1) 协助人事专员进行招聘工作，目前为止参加现场招聘会四次；
- 2) 做好求职者来电登记，以便专人进行后续的跟进及人才储备。

### 2、资料整理工作：

- 1) 完善劳动合同管理资料。
- 3) 对公司人事文件及资料的归档及整理。

### 3、社保、团体意外险模块工作：

- 1) 每月转正员工社保增员，离职员工社保减员；
- 2) 4月份进行本地户口职工最低行政经理的能力。

- 1、为人正直，能坚持原则；
- 2、对工作有激情，舍得付出；
- 3、能吃苦耐劳；
- 4、良好的沟通表达能力；
- 5、有一定的人事工作经验及基础。

- 1、有点理想化，追求完美主义；
- 2、有时太过于直率；
- 3、性子急；
- 4、缺少人力资源系统管理培训；
- 5、对公司管理及经营模式了解的不太透彻。

以上是我试用期间的工作总结，领导的指导和同事的支持使我很快融入公司的文化氛围中，使我在不同的方面得到全面的发展，我的职业规划之路迈出了重要的步伐，我与xxx发展。

我想要对公司提出的建议：

- 1、可在各办公点或打卡处设置通告栏，以便相关人事、行政、奖惩等通知公告的发布；

- 2、对相关人事表单进行管理;(如对其进行编号, 以便查看是否是最新版本);
- 3、入职流程的规范化;(如制作入职跟进表, 按跟进表流程办理入了职);
- 4、各表单管理;(如对常用及重要表单编辑流程)。