# 酒店自我鉴定工作该(18篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-10

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧酒店自我鉴定工作该篇一首先我到酒...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**酒店自我鉴定工作该篇一**

首先我到酒店先到客房部学习。在客房部，我向清扫员大姐和客房服务员学习了如何对客房进行清扫及查房。并向其他工作人员了解了客房部的日常工作规程。在客房部学习过程中，我学到了酒店内最基本的做床、卫生间扫清及简单的客房服务方法。使我对酒店出售的基本商品有了初步的了解。

其次是餐饮部。餐饮部是酒店内员工最多、工作量也是最复杂最辛苦的部门。在这个岗位的学习中，向资深的餐厅服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的了解。

最后是总台。总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在此段时间里，对酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

短短的一个月实习很快就结束了，在这个工程中终于体会到工作与学习角色的不同之处，我不仅向酒店员工学习了酒店服务的基本方法和技巧，体会到应该如何跟客人和同事交流和相处，更被酒店人员的无私敬业精神所感动。这不仅为我今后的理论学习打下了良好的基础，也使我今后从事酒店行业有了一个良好的开端。

酒店自我鉴定3

在繁忙的工作中不知不觉就在销售部门做了一年有余，回顾这一年的工作历程，作为酒店销售人员在工作上取得了一定的成绩，基本上完成了酒店下达的任务，但也存在着不少的问题。

在酒店工作一年有余，以前在前厅，可能接触的面没有目前这么广泛，只是班组与班组之间的摩擦、协调与配合，同一个部门，有同一个领导出面那还好解决一些，但现如今不一样。现在必须要和各个部门自行来进行协调，协调不了才回去找领导和组长，因为她们同为销售部门，同样有收拾不完的烂摊和杂事。

所以，只要是有客人有涉及到的营业范围也好，工作范围也好，都必须仅靠自己的一点私人情面，个人力量去解决。

所谓营销为酒店的龙头，既为龙头，那么酒店的各种推新首要让酒店领导，相关部门领导知道，熟悉以外。也需要由销售人员去认知，去了解。我说的并不是文字类的解说，而是实质性的。

例如，推出新品新菜，可以提供一到两范文大全份给销售部试味，既可以方便销售人员介绍新品新菜，又可以有更多的人来为新品提出宝贵的意见。正所谓一个诸葛亮抵不过三个臭皮匠。

以上便是我一年来我在酒店工作的鉴定，新的一年即将来临，在新的一年里，我会更加努力地做好工作!

**酒店自我鉴定工作该篇二**

时光荏苒，三年的高中学生活即将结束，作为人生中重要的转折点，它充实了我的文化知识、改变了我的一些行为习惯，提升了我的思想境界和精神境界。现对我做个鉴定如下：

一、在政治上

我有坚定的政治方向，积极上进，了解时事政治，关注国际政治发展动向，热爱祖国，热爱人民，坚决拥护中国共产党的领导，拥护党的各项方针政策，遵纪守法，勇于批评和自我批评，树立了正确的人生观和价值观。

二、在学习上

凭着对未来生活的渴望与追求，我一向严于律己，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，为把自己变成一个掌握现代信息和职业技能的合格学生，我牢固掌握了基础知识和技能，除此之外我还广泛猎取其他学科的知识，给自己更多的机会参加社会实践，做到理论联系实际。

三、在工作上

除了积极参加学校、年级、班级组织的各项活动外，作为一名学生干部，我积极主动的完成本职工作，与同学老师相互配合，顺利的组织开展了校园企业参观和系列知识讲座等活动。

四、在生活上

我严格要求自己，勤俭节约，遇事冷静思考，加以认真对待。勇于自我检讨。为人热情大方，诚实守信，乐于助人。有自己为人处世的原则，与同学，朋友和睦相处，共同进步。

离开校园并不意味着我将结束自己的学习生涯，相反，它为我开启了另一扇求学的大门，即将步入大学的我，依然会孜孜不倦的学习。

**酒店自我鉴定工作该篇三**

来---电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。

2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约11分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

二、公司现阶段市场环境分析

区域外围环境分析：外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造星级服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

**酒店自我鉴定工作该篇四**

本学期，根据期初德育工作计划，以养成教育为抓手，以学生的日常行为规范教育为基础，加强对学生的思想道德、行为规范和礼仪常规教育，坚持突出重点，注重实效地开展德育工作，围绕学校文化建设，进取开展各类主题教育活动，使学生学会做人，学会求知，学会生活，学会劳动，学会健体，学会审美，努力培养举止礼貌、日常礼仪、品德优良、心理健康且富有创新精神的一代新人，主要做了以下一些工作：

一、改善德育工作方法，提高德育工作实效

1、加强师德师风建设。搞好学校的德育工作，离不开一支经验丰富、方法独到的德育工作者队伍。组织教师学习《中小学教师职业道德规范》等，使教师具有高尚的职业道德和良好的师表风范。爱生乐教，勤奋工作，勇于创新，乐于奉献。全面关心、爱护暂时落后的学生，杜绝体罚与变相体罚现象。构建平等、民主的师生关系。

2、班主任工作。定期召开班主任例会，鉴定班主任工作，布置下一个月的任务和工作要求;着重将突出的问题和典型的事例摆出来，共同研究探讨。定期开展班会课，月月有主题，认真有效地上好班会课。

二、强化行为规范训练，改变学生精神面貌

(一)常规教育常抓不懈。

抓好学生行为规范养成教育。将三月份定为“养成教育暨学雷锋活动月”，各班要利用班会组织学生认真学习《小学生守则》、《小学生日常行为规范》，经过各种形式了解雷锋事迹，认真查摆，找出自我身上的不足，在全校掀起一股向雷锋学习，向先进人物学习，向自我

身边的榜样学习的活动热潮。

(二)学生管理。随着教育政策和社会环境的变化，学生管理已日趋成为学校日常工作的难点和重点。这也是摆在我们德育工作者面前的一大难题。我们从小处着眼，细节入手。同时加强了对学生值周的管理和培训，认真做好对学生的仪表仪容、礼貌习惯、楼内外秩序等情景的检查工作.并利用队会构成进行强化教育，每一天值周教师对学生课间纪律进行巡视.促进了学校良好的秩序和风气。

(三)继续抓好礼貌礼仪教育、爱国主义教育、感恩教育。

1、以学校礼仪为重点，上好“礼貌礼仪第一课”。加强学生礼貌礼仪规范教育。从平时的一点一滴做起，培养学生礼貌礼貌的习惯，传承中华民族的美德。

2、结合清明节、劳动节等重大节日对学生进行爱国主义、革命传统教育、中华传统美德教育。

3、感恩教育。本学期继续开展感恩教育活动，感恩就是要从爱父母，爱教师、爱同学、爱身边的人开始，对给予自我关怀和帮忙过的人应抱有感激之心。经过主题班会等形式对学生进行教育，使学生学会关心、学会做人。

(四)根据学生年龄特点，抓好学生常规管理。

学生在不一样的年龄阶段，有不一样的心理和生理的特点，根据学生的特点，抓好学生不一样阶段的管理和教育，有利于学生的健康发展。所以，本学期要求各年级要根据学生的特点，合理安排活动，制定循序渐进的德育养成程序，以培养学生的竞争及诚信自立的意识。

(五)加强班级建设。

1、要求班主任教师根据年级、班级的具体情景，充分利用每一节

班会课，认真设计班会资料，写好教案，多讲身边人，身边事。德育处要利用主题班会、推门班会课等形式进行检查，并把评比结果列入对班主任的评价中。

2、加强班级文化建设，营造良好的班级氛围，树立班级形象，争创班级特色。

3、以活动为载体，在班级中开展丰富多彩的德育教育活动，在活动中培养学生的荣誉感、团体感。在班级中开展做礼貌事、说礼貌话、争当礼貌中学生的活动。活动中要给更多的学生参与的机会，培养学生的职责感和主人翁意识。

(六)法制教育紧抓不放，重点做好教育防范工作。

充分利用每学期一次的法制教育报告会，班会课、校会、集队讲话等形式对师生进行普法教育，进一步增强其法律意识和法制观念，使广大师生知法、懂法、守法、用法。

(七)安全教育常抓不懈。

经过学生自我教育、自我管理，使学生树立安全意识，教育和引导学生不参与有害身心健康的电子游戏、不到网吧上网，重视学生的交通安全教育，加强防范意识教育，创立安全礼貌的学校。

(八)卫生工作。学校卫生是一个学校的脸面，是学校文化建设的基础，也是和谐学校的重要组成部分。一年来，班主任及时加强的学生卫生打扫的监督指导，从而保证了教室内外的干净整洁。异常是各班加强学生的行为习惯教育，乱丢、乱扔的现象少了，取得了必须的成效。

总之，本学期学校德育工作做了不少工作，也取得了不少成绩，但与上级要求还有较大差距，在学生日常行为习惯不尽人意。如课

间上下楼梯、走廊行走不按要求去做、一些学生卫生习惯较差，随意丢弃脏物，还有少数学生有在学校内吃零食的不良习惯，这也是造成学校卫生状况不佳的主要原因之一。在今后的工作中，我们要进一步结合我校德育工作中的新情景、新问题，结合少年儿童的年龄特点，加强教育理论的学习，不断提高教师的科研意识，为培养德智体美全面发展的建设者和接班人而不懈努力。

**酒店自我鉴定工作该篇五**

或许8月是个招人爱的月份，不然一个月时间怎样会这样就快结束了。回顾自我在这月以来的工作，我感到很充实，并且对未来工作充满热情。

一、八月所做工作

从八月开始，我主要做的事情是：

1.了解后台，指定到每个重要的栏目。

2.大致了解我们的产品基础知识。

3.上传产品。

4.了解产品目标市场，大致分布，分析市场。

5.大致了解竞争者状况。

6.寻找客户，广投写开发信。

7.请教其他需知事情，查漏补缺。

二、个人感悟

对于我来说对于任何不熟悉的事情总有一个学习的阶段，我不觉得每一步都要走的天衣无缝。所以，我自我觉得我们只要先掌握大方向走就能够，至于是不是每步都要步步为营，只能说：你觉得了?当然，可能你觉得我将它们太过梦想化，实践就可能跟不上计划。也当然，有这样一种现实态度：梦想很丰满，现实很骨干。你了解这种现状了，结果可能就没那么冲突了。

三、注意资料

1.严以律己，做好分内事情。

2.加强学习，不断提高业务素质。

3.，置自我与大圈子里与同事多交流，取人之长，补己之短。

3.注重细节工作，加强语言功底及交流技巧。

4.用心工作，完成各项任务。做好记录，积累经验。

5.了解市场动向，该出手时就出手。

四、未来展望

我对这份工作是热爱的，我对未来安排如下：

1.夯实基础，每周一上午查看关键词，及时更新。

2.查看后台与竞争者状况，及时补短，提高专业度。

3.提高自身素质，让自我更professional

4.用心找客户，让客户了解我们产品

5.将目标市场(东欧)再缩小，深入了解该地区风俗习惯及购买习惯。

6.找到客户联系方式，仔细核查

7.找准时间，向客户写开发信

8.运用技巧让客户回邮件

9.关注香港投标状况

五、鉴定

在未来的时间里，我必须再接再厉，努力将计划落实。我认为工作有时被异物遮挡，我们需要亲自操刀，剖开现象，看本质是不是颗毒瘤，会不会波及到主体及是否有副作用。困难在所难免，我会思考在不夸大自我的前提下，提升信心，查漏补缺，将基础打好，让我以后的工作更出色。

**酒店自我鉴定工作该篇六**

“百年大计，教育为本;教育大计，教师为本;教师大计，师德为本。”什么是师德师风?师德是教师具备的最基本的道德素养;师风是教师这个行业的风尚风气。爱岗敬业，教书育人，为人师表，诲人不倦，有教无类这都是师德。“十年树木，百年树人”，踏上三尺讲台，也就意味着踏上了艰巨而漫长的育人之旅。选择了教师，也就选择了无悔的人生。将近十年的教师生涯，我深深地认识到蜡烛事业，春蚕事业的甘与苦。也深切感受到师德师风建设的重要性。先将本次师德师风个人鉴定汇报如下：

一、热爱学生，是师德的核心资料。

一个热爱教育事业的教师，同时也是应当热爱自我的教育对象——学生。教师在教育活动中要处理好各种人际关系，而师生关系则居主导地位。师生关系是否协调直接关系到教育方针的贯彻和教育目的的实现，而协调师生关系的关键是教师要热爱学生。我认为，热爱学生，尊重学生是教师最基本的道德素养。一个教师仅有热爱学生，才会依法执教，无微不至地关心学生的健康成长;才会爱岗敬业，乐于奉献，竭尽全力地去教育学生;才会自觉自愿地约束自我，规范自我的言行，更好地做到为人师表。苏联教育家捷尔任斯基说：“谁爱孩子，孩子爱他。仅有爱孩子的人，他才能教育孩子。”没有爱，就没有教育。是否热爱自我的学生，实际上也就决定了教师教育工作的成败。原苏联教育家赞科夫认为：当教师必不可少的，甚至几乎是最主要的品质就是热爱学生。热爱学生，必须了解学生，尊重学生，时刻把学生放在心上，体察学生的内心世界，关注他们在学习、生活等方面的健康发展，同情学生的痛苦与不幸，与学生建立起和谐、友爱的师生关系。一位师德高尚的教师，不只是爱少数学生，而是爱每一个学生，爱全体学生，尤其要关心、爱护、帮忙家庭有困难、学习落后、身患疾病的同学。在这方面，我异常注意，针对留守儿童越来越多，留守儿

童缺少更多的关心和爱护，我加强对留守儿童的关心和爱护，从生活、学习、心理给予更多的辅导，使其健康、茁壮成长。我班王小明同学，父母6年没在家，和爷爷奶奶生活在一齐，性格孤僻，沉默寡言，学习成绩较差，了解情景后，我及时和他沟通交流，并留他在家吃饭，时间久了，也活泼了，成绩也上来了，见了教师也爱打招呼了，有礼貌了许多。

二、尊重家长，是师德修养的重要体现。

父母是儿童的第一位和永久的教师，他们在人的一生成长中具有举足轻重、不可替代的作用。苏联教育家苏霍姆林斯基认为：“学校与家庭是两个并肩工作的雕塑家，有着相同的梦想观念，并朝着一个方向行动。在创造人的工作上，两个雕塑家没有相对对立的立场是极其重要的。”尊重家长，引导家长了解、参与、监督学校的教育工作，才能充分发挥家长的监督教育作用，使学校教育和家庭教育有机地结合起来。为了调动家长进取参与学校教育，我不定期经过电话与家长联系，对学生的表现进行具体分析，这一做法，使家长对班级开展的各项活动都很关心。他们提出的合理化提议，给我开展教育教学工作供给了有益的帮忙。在实际工作中，我把学生在校的表现以各种行式及时反馈给家长，使家长能够详细地了解到孩子在校的纪律、学习、劳动等各方面的表现，再请家长把孩子在家里的表现及时反馈给我。这一做法取得了十分好的教育效果。及时地了解到学生在家的各种表现，为我真实全面地了解学生、对学生进行思想教育供给了十分宝贵的资料。我长期坚持这种信息交换，与家长达成共识，共同优化育人环境。家长是一支蕴藏着巨大教育潜力的队伍，他们中间很多人的素质并不低于教师，教师仅有放下架子，经常虚心地听取家长的批评和提议，

才能调动家长参与学校教育教学的进取性，不断改善自我的工作。

三、乐教勤业，是师德规范的最高境界。

屈指算来，将近十年的教学生涯，当我看到同学们有的成了技术熟练的会计，有的成了独当一面的厂长，有的成了给农民们排忧解难的农业技术员，有的成了医术不凡的年轻医生，有的和我一样踏上了教育岗位……我渐渐从内心体会到了桃李满天下的欢乐。对教师职业的热爱，给了我乐教勤业的巨大动力。那么，到底怎样做才能塑造一个好教师的形象，让学生喜欢上你呢?我认为教师专业水平的高低是学生喜欢的标志之一。王崧舟教师说过：一个优秀的教师，必须有四大支柱，有丰厚的文化底蕴支撑起教师的人性，高超的教育智慧支撑起教师的灵性，宏阔的课程视野支撑起教师的活性，远大的职业境界支撑起教师的诗性。是啊，一个没有丰厚的文化底蕴的教师，根本不可能给学生的生命铺上一层温暖的、纯净的底色。博学多才对一位教师来说是十分重要的。因为我们是直接应对学生的教育者，学生什么问题都会提出来，并且往往“打破沙锅问到底”。没有广博的知识，就不能很好地解学生之“惑”，传为人之“道”。但知识绝不是处于静止的状态，它在不断地丰富和发展，每时每刻都在日新月异地发生着量和质的变化，异常是被称作“知识爆炸时代”、“数字时代”、“互联网时代”的今日。因而，我们这些为师者让自我的知识处于不断更新的

状态，跟上时代发展趋势，不断更新教育观念，改革教学资料和方法，显得更为重要。否则，不去更新，不去充实，你那点知识就是一桶死水。

为了培养更多更优秀的人才，今日的我倍加珍惜自我的岗位，备课、上课、批改作业、管理班级对我来说不再是平凡、琐碎的单调劳动，而是成了我展示个人才能的舞台。不断研究教育教学方法，寻找科学的育人规律，是勤业乐教的重要体现。教师工作的纯熟性源于他的进取进取和勤奋精业精神，仅有乐教勤业的教师，才能全面、深刻地认识到教育工作的伟大意义，才能为教育工作本身所具有的乐趣而深深吸引。我越是勤奋工作，越是能体会到教师工作的无穷魅力。

总而言之，经过师德学习，我认识到加强师德修养对自我教育教学工作的推动作用。我相信自我在今后的教育生涯中必须会不断提高对教师道德的再认识，规范自我的行为，随着时代的前进，不断地更新自我，以身作则，率先垂范，真正做到寓德于教，为人师表。

**酒店自我鉴定工作该篇七**

时光如梭，转眼即逝，当毕业在即，校园生活和社会实践，有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基矗，大专毕业生自我鉴定范文。现回首三年学习生活，历历在目。

从刚跨入大专时的失落和迷茫，到现在即将毕业时的从容、坦然。面对未来，我知道，这又是我人生中的一大挑战。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于大专三年的学习积累和技能的培养。

我自认为无愧于大专三年，刚入学时，我曾为没有直接成为大专生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信，是金子在任何地方都会发光。所以我确信，函授生的前途也会有光明、辉煌的一天。

因此我不断提炼自己。在社会实践方面，我不怕辛苦，不怕困难，积极参加学校的各种活动。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优点、缺点，但关键是能否正视并利用它们。三年来，我不断的自我反省，改善自身不足之处，为祖国的优教事业贡献自己的热血与青春!

为人处世上，我坚持严于律已，宽以待人，\"若要人敬已，先要已敬人\"，良好的人际关系正是建立在理解与沟通基础之上的。由于待人热情诚恳，所以从小学到现在一直与同学和老师相处得很好，而且也很受周围同学的欢迎，与许多同学建立起深厚的友谊。在学习专业知识的同时，我更懂得了，考虑问题应周到全面，不能只顾着自己的利益和方便，而忽略了别人的感受。

一个人的一生，每一步都要自己去走，人生需要自己去探索，不是靠父母;人生必须做出无数次选择，每次决定都会给我带来一份收获、一种尊严，使我懂得去爱惜这段过程，爱惜自己的人生。

通过这三年的学习使我懂得了很多，从刚进学校时如张白纸的我，经历了许多挫折和坎坷。使我明白了一个道理，人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站，我们就能很精彩。当然，三年中的我，曾也悲伤过、失落过、苦恼过，委屈过，这缘由于我的不足和缺陷。但我有清醒地认识到自己的不足之处，也就是胆量不够。我不断尽力完善自我，不断鉴定经验。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。

转眼间，四年的大学生活即将结束，回顾这四年，应该说收获是多方面的:专业知识得到了极大的丰富，学习、工作、处世能力得到了很好的培养，思想政治素质得到了很大的提高，同时也提高了思考问题的能力、丰富了自身的人生经验等，下面我对各个方面进行简要的概括。

**酒店自我鉴定工作该篇八**

20\_\_年物资部上半年工作鉴定

(一)、保证各项工程的材料供应

卡塔尔项目材料品种多，型号复杂，采购难度十分大，共需一万多吨钢材，在11年顺利完成大部分钢材供应的前提下，11年陆续完成剩余\_\_多吨左右钢材的供应。同时，我们还面临着公司市场急剧萎缩，流动资金严重紧缺的局面。为了确保卡塔尔项目的材料供应，物资部认真分析市场形势，深入市场调查，及时掌握市场价格信息，对市场、物资价格进行了充分的了解，认真做好各项准备工作，并进取做好对客户的评审工作，加强了与客户之间的沟通，增加新的客户群，经过大家的努力，物资部克服重重困难，保证了卡塔尔项目的顺利连续施工，确保了工程正常进行。

今年，中铝河南分公司50万吨选矿厂项目、自备热电厂新增中压管道、电力系统安全运行改造进入收尾阶段，物资部做了周密的部署，切实做好与河南分公司项目部、供应部、装备能源部、物资配送中心的紧密联系，能够保证各项目工程材料及时、准确、无误的到位，为工程顺利试车作出了贡献。

(二)、加强学习，不断提高物资部职工的团体素质

物资部在保证工程材料供应的同时，加强职员工的自身素质培养。要求大家经过网络、频繁考察市场等方式密切跟踪市场，研究市场，尽量降低材料采购的成本，加大对现有库存材料的管理。为了能够精确掌握材料库存情景，物资部不仅仅对各二级库进行定期的检查，还支部保管员对各自管理的材料库存进行盘点，同时又对二级单位对口材料进行盘点，做到充分的了解。对于所有在建工程施工过程中急需的材料，在公司内部能够进行统一规划、合理调配。加强物资管理，经过招标、比价降低采购成本。要求材料员、保管员切实负起职责，严格按照公司内控管理体系执行。

(三)、确保安全生产工作

物资部是公司的材料的供应部门和基地，在做好材料供应同时，安全生产工作也是重中之重。物资部始终坚持以公司制定的“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，切实做到防控结合，建立建全了安全生产工作机制。严格落实安全生产职责制，与职工逐一签订了安全生产职责书，定期开展安全生产教育培训，完善安全防范的应急预案，定期对库房进行安全消防检查，发现隐患，及时排查，及时整改，减少安全隐患和事故的发生。做到了思想上重视、措施上到位、效果上明显。呈现出安全生产稳定和谐、健康发展的工作环境，确保安全生产。

(四)、勤政廉政、反腐倡廉

物资部门是敏感部门，要求大家加强自身学习，针对当前形势，作好过苦日子、紧日子的准备，要为公司节省每一分钱，要求职员工严格执行公司制定的《材料采购控制》文件和相关的内控程序文件，彼此相互监督，坚决杜绝在采购过程中以权谋私，要自觉遵守各项纪律和公司的有关规定。职工能够8小时以外与供应商坚持距离，作好廉政工作。

**酒店自我鉴定工作该篇九**

人生珍贵的四年大学生活即将画上句号，在这特别的日子里，回首四年的大学校园生活，有过渴望，有过追求，有过成功，也有过失败。我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自我，超越自我，为实现自我的人生价值打下了坚实的基础。回首四年的生活，从入学时的懵懂少年，到如今踌躇满志、即将踏上社会的青年，四年的成长，在此作一个鉴定。

进入大学就等于半只脚踏进了社会，所以在入学前我就下定决心，在大学里不能做一个读死书的书呆子，要抓住每一个机会锻炼自己各方面的能力。刚入学后，我参加了院、班里的学生干部竞选，虽然都失败了，但是我从来不气馁，我始终坚信：只要自己是真的有能力，迟早有一天别人会发现的，迟早有一天我能够找到我自己想要的舞台，时间会证明我存在的意义和价值。

在四年的学生干部生涯中，我学到了很多普通同学学不到的东西，让一个平凡的我变成了老师和同学们眼中有着一定组织领导能力、强烈的集体荣誉感和团队意识、丰富的处事经验、优秀的社交能力及良好人际关系的自信、优秀的人。我的能力也受到了老师和同学们的认同。除了学生工作之外，我还积极地参加社团活动。

大一的时候和几个同学一起创办了生命科学学院的第一个对外的社团：绿野觅踪协会，创办过程的辛苦也只有我们几个深深有体会，但是那份喜悦之情也只有我们几个甜在心头。

作为一名学生，学习依然是最重要的任务。在学习上，我曾经迷茫过，但是很快，我也找到了我想要的方向。我没有放松对自己的要求，在紧张、繁忙的学生工作中，我更能体会到时间的重要性。

我深知自己课后的时间不能和其他同学的画等号，于是我珍惜每一堂课的时间，珍惜每一堂课老师讲的内容，课后在不断得地“挤”出时间来充实课堂的内容。我热爱自己的专业，但在学习专业知识的同时，也不忘记学习各方面的知识来充实自己。通过自己不懈的努力，我连续几年获得了专业奖学金。

在学习知识的期间，我更与老师们建立了浓厚的师生情谊，老师们的谆谆教导，使我体会到了学习的乐趣。由于自己热情诚恳的性格，所以从小学到大学一直与同学们相处的很好，而且也受到了身边许多同学的欢迎，与同学们建立了深厚的友情。

金无足赤，人无完人，我深知自己身上也存在着一些不可忽视的缺点。有时候我会对自己放松;偶偶也想偷懒;有时也会过于情绪化;有时太好强。对于这些不足的地方我一直在努力地去改正，在以后的日子里我会尽力地去提升自己。

四年的大学生活，我收获了很多。在这个即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的季节，我对自己这四年做了一个自我鉴定。我相信凭着自己的能力、学识并通过自己的努力，在今后的工作和生活中我能够正确地面对挑战，不断地完善自我，不断地实现自我的人生价值。

**酒店自我鉴定工作该篇十**

转眼又是一年匆匆而过，回顾一学期来的语文教学工作，有收获，也有鉴定，二年级的学生虽说不像一年级刚入学什么也不懂，但一些良好的语文习惯还没有完全养成。所以，这一学期，我的教育侧重点还在于培养良好的语文学习习惯。

一、培养主动识字的习惯

语文课程标准指出：识字教学要将儿童熟识的语言因素作为主要材料，充分利用儿童生活经验，注重教授识字方法，办求识用结合，运用多种形象直观手段，创设丰富多彩的教学情境。同时，二年级识字仍是语文学习的重要任务之一。让学生识字，必须有内驱力，小学生喜欢读故事，我告诉他们要读懂这些精彩的故事，就得认识很多的字。为了培养学生主动识字的兴趣，在教学中，我根据学生的心理特点，充分发挥汉字本身的魅力，运用多种教学方法。

如：1、自编儿歌识字法2、动手演示记字法3、辨部首想字义4、拆字、合字游戏5、做加一笔减一笔游戏借助这些方法主要培养识字兴趣，让学生每看到一个新字，都会动用各种方法识记，在识字过程中不是囫囵吞枣式的记忆字形，而是经过一个精细，辨认各个组成成份的阶段，这样做既巩固识字效果，增强识字兴趣，又养成勤于动脑的习惯。

二、培养阅读习惯

我觉得培养孩子的读书兴趣越早开始越好。一二册的学习中，学生已经认识了七百多个汉字，所以此刻适时开发孩子的早期阅读有十分重要的意义。作为二年级的学生，内部言语机制还不完善，注意力不稳定，有声思维起主导作用，需要朗读的大声发音来组织思维、集中注意力，还有朗读过程中，眼、口、耳多种器官，同时活动，加强了记忆，所以教学中我十分加强学生的朗读，背诵方面的训练，培养他们积累有价值的语言材料，并做到熟读成诵的习惯。并鼓励他们多读课外读物，背诵儿歌、古诗、名言，并定时安排课外阅读任务，背诵任务，切实做到，勤读书，广积累为三年级的习作打下良好的基础。

**酒店自我鉴定工作该篇十一**

近年以来，我们认真贯彻落实科学发展观，高度重视节能减排工作，不仅仅经济效益大幅度提高，财政收入大幅度增加，人民生活大幅度改善，而切使投资环境大大改善，为抑制气候变暖做出了进取的贡献。我们的做法是：

一、加强学习，提高认识，进一步增强了做好节能减排工作的职责感和使命感。

随着工业化的发展，全球气候变暖已成为人类必须认真对待并解决的迫切问题，环境的恶化也给人们瞧响了警钟，为此，国家提出了又好又快发展的号召，并采取了一系列措施，加强环境保护，加强节能减排，最终实现科学发展。应对新的形势和任务，我们认真组织干部和群众学习，提高做好节能减排工作的认识，增强了大家的进取性、职责感和使命感。

二、强化职责，突出重点，进一步提高了做好节能减排工作的针对性和实效性。

做好节能减排工作必须有具体的措施来保证，必须强化职责，很抓落实。我们一是实行了目标管理，层层签定职责书，使人人身上有指标、有职责;二是加强督促检查，兑现奖罚措施;三是增加投入尤其是对科研开发的投入，推广先进技术，改造落后的生产设备和生产工艺，提高效益;四是大力开展群众性的节能科普活动，做好舆论宣传，营造良好氛围，调动广大群众的进取性和创造性;五是坚持从娃娃抓起，充实有关节能环保的教育资料，在中小学生中开展丰富多采的创新和实践活动，增强中小学生的意识。经过以上工作，我们的这项工作取得了很大进展。

三、加强领导，很抓落实，进一步保证了做好节能减排工作的制度化和规范化。

做好节能减排工作必须切实加强领导，为此，我们成立了各级领导小组，明确一把手负总责，分管领导具体抓的工作体制，制定各项规章制度，及时鉴定推广先进经验，大力宣传表彰先进典型，坚持每月一次例会，通报情景，及时解决问题，保证了这项工作的健康发展。加强制度建设，创新工作机制和活动载体，确保这项工作不断取得扎实效果。

我们虽然做了一些工作，但离上级的要求和群众的期望还有很大差距，我们决心在上级领导下，按照科学发展观的要求，开拓创新，求真务实，不断开创节能减排工作的新局面，为抑制气候变暖做出新的更大的贡献。

多谢大家!

**酒店自我鉴定工作该篇十二**

作为20\_\_年特岗教师队伍中的一分子，我很荣幸的成为\_\_市特岗教师中的一员。时间过得真快，转眼间三年特岗服务期已经满了，在学校的日子里，让我感同身受的是来自每一位领导和老师给予我的信任、关心、支持和帮助，我也在学校这个优秀的大家庭中慢慢成长，为了更好地做好今后的工作，鉴定经验、吸取教训，本人从以下几方面做工作小结如下：

一、思想品德方面

三年来，本人能积极参加政治学习，关心国家大事，作风正派，服从上级及领导的工作安排，有活抢着干，有担勇于挑。积极参加各种会议，办事认真负责。热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与同事研究业务，互相学习，配合默契，教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作，顺利完成了各项任务。通过三年的实践，我将理论联系实际，逐渐对教师这个职业有了更深入的认识。身为教师，应该注意对自身的素质培养，不断学习，不断更新知识系统，不断完善自己的思想，认真对待学生，无论怎样认真都不为过，这是一种态度，一种精神，一种责任!

二、师德培养方面

我始终认为作为一名教师应把师德放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。学高为师，身正为范，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天起，我就时刻严格要求自己，力争做一个有着崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望我的学生都是合格的学生。我的学生们终有一天会离开老师、离开校园，踏入社会，但是只要他们在学校里学会了怎么做人，做事，将来无论他们走到那里，从事何种职业，都是一个个大写的人，这是我教育的目标之所在，把思想教育放在首位，因为我觉得做人是学习的前提，先做好人再谈学习。为了给自己的学生一个好的表率，同时也能使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，并把很多的好书借给学生，让他们读，让他们汲取知识的营养。所谓活到老，学到老。只有不断的学习，才能不断的提高自己的水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

三、继续教育学习方面

对于课程改革环境下的教师，光有一桶水是不够的，教师要拥有自来水。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自己的教育教学水平及教学管理水平。在校内，虚心、主动地向其他老师学习虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的意见和建议，在自己的教学中不断实践，不断鉴定，不断提高。平时向书本学习、向电脑询问，经常阅读关于教学类的书籍，经常去各种教学网站、教学论坛看看，提高自己的课堂教学水平，也掌握一定应试技巧，让学生在有效的时间里有的提高。

四、工作成绩方面

刚开始踏上工作岗位的时候由于教学经验不足，很难带动学生的学习积极性，后来在各位同事的帮助下，我努力提高自己的教学水平，积极听优秀老师的课，找到自己的差距和不足，不断学习改正，后来我带的班级的成绩也有了显著提高，我所带的科目成为学生喜欢的课程之一，我也成为受学生欢迎的老师之一。

总之，在这三年中，我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有了一定的提高。金无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷。在今后的工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，争取成为一名优秀的教师。

**酒店自我鉴定工作该篇十三**

教师的天职是教书育人。所以，作为一个教师必须要提高自我的道德素养和职业观念。仅有严格要求自我的人才能获得良好的发展，并能对学生严格要求。做一个同事满意，学生满意，家长满意的好教师。在工作中严格要求自我，在各方面都力争“为人师表”。

记得有位教育家曾说过：爱学生是对教师最最基本的要求。教师爱学生，能够弥补家庭和社会教育的不足，使教师的影响长久地保存在学生的内心深处。要做一个合格的人民教师，还要关心学生。不论在生活上，还是在学习上，都要给予必要的关心和帮忙。我还抽时间和学生谈心、交流，和学生共同活动，缩短师生间的距离。由于我爱学生，关心学生，处理问题及时，方法得当，注意和学生沟通，所以，学生就信任我，喜欢我，也喜欢上我的课。热爱学生，还表此刻教师对学生的尊重和信任，以及对学生的严格要求。

在当前的形势下，我们仅有不断地学习、学习、再学习，提高、提高、再提高。

作为班主任要得到学生的理解、信任和爱戴，还要必须不断加强教学业务的学习，成为一名出色的任课教师，这一点至关重要，如果你有扎实的教学基本功，有优秀的教学方法和教学艺术，你的课上得很棒，学生不但会信任你、钦佩你、崇拜你，同时也会理解和信任你对他的教育。所以作为班主任，我还认真钻研教学业务，虚心向同行请教，认真探索教学方法，把握好每一节课，调动好每一个学生的进取性。

在一个班团体中，构成健康的舆论，就能使同学们明辨是非，在团体中提倡、支持正确的东西，比如，有的同学提高了，做好事了，表现好了，即使是微不足道的一点我也会在班级中进行表扬，支持他这种态度和做法;批评、抵制不正确的东西，比如，有的同学表现不好了，我会私下与他交流，并且回到班级会利用时间开班会，为了保护学生的自尊心，不点名只举例说事，然后让同学们确定是非对错，学生说的比教师更详细，哪里错了，应当怎样做;这样能使班团体更加团结，更加朝气蓬勃，更能帮忙团体中每一个成员健康成长，所以，我异常注意健康舆论的构成。

我班的王明(化名)同学，是非不清帮同学打架。针对这种情景，我召开主题班会“我们该交怎样的朋友”，首先我读了《伊索寓言》上的一则故事《生病的鹿》，鹿死的原因不是因为病，而是因为它赖以生存的草被同伴吃没了。向同学们揭示了交友对自我影响，之后又让同学们谈自我亲身经历的，或者听到的，看到的例子。最终，我告诉他们什么是真正的朋友:“真正的朋友，在你获得成功的时候为你高兴，而不捧场。在你遇到不幸或悲伤的时候，会及时给你支持和鼓励。在你有缺点可能犯错误的时候，给你正确的批评和帮忙。”古人云:“观其人必先观其友”，于是应当交一个真心帮忙你的朋友。做事之前，应冷静思考事情的后果。班会之后，我发现班主任平时除了行为之外，班主任语言也很重要，在这两个方面班主任都要起示范作用，班级才能构成良好风气。好的班风构成后，还需要营造好的学习氛围，我的作法是:在班级里每一天随时随地的都会表扬写字好，坐姿端正，学习态度认真等同学，以点带面，到之后提到一个人的名字时，学生们自然就明白该怎样做才是正确的，构成一个正确的影响后大部分同学就会主动学习。

无论哪一个学生，不犯错误是不现实的，每一个学生的成长过程能够说就是不断犯错的过程，我们要宽容他们，允许他们犯错，等待他们改正，反之，如果你对学生屡次犯错气恨交加，甚至恼羞成怒，认为学生这是与自我过不去，故意捣乱，于是在处理学生违纪犯错的事件中，学生就真的与你对立了，造成你的工作难以开展，所以在平时的工作中我总是努力使自我有爱心和宽容心。班级中思想基础和学习都比较差的学生，通常表现为精力旺盛而又学不进去，思想活跃而又任性好动，对班团体正常的学习生活秩序有必须影响，在教育转化这部分学生时，我从建立和培养感情入手，亲近他、关心他、了解他。努力发现他身上的闪光点，如在班级活动中，像打扫卫生、学校的各种活动，运动会等等，都及时给予表扬，以增强其自信心，使他们在班主任理解和信任的基础上，性格和人格回到正确的轨道上来，这样的表扬比批评更具威力。所以，作为班主任就必须花大力气做好后进生的转化工作。

开学初，班委会组建后，我要求班干部各负其责。交给他们一些方法，教育他们以身作则，全面发展，时刻注意自我在班级的影响。干的好的及时肯定，发现问题及时处理。这支班干部团队的确在班级工作中发挥了模范带头作用，经过分工合作，大家在工作中体验到了成功的喜悦，也获得了进取向上的动力。在学校举行的各项活动中，如：班级诵读比赛、队列队形比赛、运动会等充分发挥了火车头的作用，带领全班同学为班级赢得了许多的荣誉。在班干部的带领下学生的卫生习惯十分好，教室时时刻刻坚持整洁无比。同学们更是尊师敬师，是让所有任课教师最受欢迎的一个班级。

热爱教师工作“为教育事业奋斗终身”是我们教育工作者的最高精神境界。忠诚于人民的教育事业，看成是教师的最高美德。干一行，爱一行，工作勤勤恳恳、兢兢业业，服从领导，不打折扣，认真、圆满完成学校领导教给的各项工作任务。工作中，我严于律己，宽以待人。时时处处对自我严格要求，查找不足，及时纠正，对别人的缺点，则尽量宽容。教书育人，为人师表，注意教师形象，在教师和学生中构成良好的形象、和谐的氛围，才能不愧为人民教师的称号。

**酒店自我鉴定工作该篇十四**

一、20\_\_年市场营销工作鉴定

20\_\_年，在公司党委的正确领导下，营销战线上广大干部职工，围绕“12345”总体奋斗目标，创造性地开展各项营销工作，克服了供需矛盾突出、白莲铝厂停产等诸多不利因素。群策群力，奋力拼搏，资产经营取得了丰硕成果，实现了“三确保、三实现、三推进”的年度营销工作目标，为提高经济效益和企业的发展，做出了新的贡献!

主要指标完成情景:

——售电量完成33325万kwh，比年度计划增长4.1%，如剔除白莲铝厂因素超幅18.2%。

——售电均价完成386.33元kkwh，比年度计划372.46元kkwh上升13.87元kkwh。

——售电收入完成14155万元。

——当年电费回收率100%，历欠电费回收97.4万元，历欠回收率20.7%。

——线损率完成7.54%，比市公司下达计划下降0.01百分点。

——营业普查156807户，3.838亿174起，违约用电171起，补收电量107万kwh万元，收取违约使用电费37.0万元，合理增收共计95.4万元，超计划完成20.4万元。

——推广电热锅炉1台，容量270kw。

一年来，我们重点开展了以下几项工作:

1、加强电力需求侧管理，售电量稳步增长。

针对白莲铝厂停产和年初供电形势紧张局面，公司树立大营销观念，始终把开拓用电市场作为一项全局性的龙头工作来抓。经过加强需求侧管理，抓季节用电高峰，抓招商引资机遇，稳定了工业用电市场，拓展了生活用电市场，克服了铝厂停产而减少电量5600万千瓦时的影响，实现电量同比18.2%的增幅。

一方面，进取向县委政府汇报，争取了各级政府和广大电力客房的理解与支持，同时采取适当限电和调控小水电上网发电等多项措施，确保了20\_\_年元旦、春节、“五一”黄金周及高考期间电网安全稳定运行，确保了全县有序用电，最大限度地满足了全县经济发展和城乡居民生活用电需求。同时，各单位根据供用电形势的变化制订了电网迎峰渡夏供电预案，并按照“先让电，再限电，后拉闸”的原则，严肃调度纪律确保了城乡居民生活、农业生产、重点单位部门和用户用电。

另一方面，对年初确立的20家企业大的电量增长点采取领导职责制的方式实行大客户经理负责制上门跟踪服务，促成新增电量3600万千瓦时。同时进取主动为全县招商引资供给服务，优质高效办理了奎拓公司、福星铸钢、兰溪油料、兰溪电石厂、稳健公司、金辉石料、散花中泰公司以及围绕浠水河、巴河流域等大小92家等客户的报装增容工作，促成早日送电投产。

各单位进取开拓电力市场，取得明显成效，如绿杨、兰溪、丁司当、竹瓦等四个单位，电量同比增幅分别到达281.8%、99%、54.2%、54.2%。

2、全面推进公变台区化管理，营销精细化管理体系初步建立

去年市公司将“全面完成公变台区化管理”作为九件大事之一，把实行公变台区化管理作为营销精细化管理的重要手段。年初，《\_\_供电公司推行台区营销管理工作实施方案》制订下发以后，我们迅速成立了一把手挂帅的台区化管理工作领导小组，制定了详细的实施方案。同时，对全县台区计量装置情景进行调查摸底，确定改造方案，在市公司专项资金和公司县城网项目的大力支持下，对城区126个城镇公变台区和乡镇区的219个台区进行了计量装置改造和安装，为公变台区化管理供给了必备的技术基础。各单位对所有公变用户进行了清理，杜绝了台区间的交叉互供、私拉乱接现象，并重新以台区为单位编制抄表本(卡)，核对客户用电基本信息，完善客户档案，为公变台区化管理供给了必备的管理基础。

在方法上，以城区、散花供电营业所为试点，以线损、电费回收、营业质量和优质服务为主要考核指标，注重指标测算的科学性、考核办法的可操作性。公司先后两次召开会议，交流试点经验，推广典型作法，边实施，边完善。在台区化管理过程中，由于原先没有对10kv线路和专变用户管理纳入统一考核，出现了线损向上转移的现象。对此，一是修改办法，将10kv线路、专变用户全部纳入考核范围，实行分层管理;二是对全县10kv级计量装置现状进行调查统计，提出了改造方案。

依照《\_\_供电公司公变台区化管理验收办法》，我们制订了“基础管理、计量装置改造、线损管理、电费回收和优质服务”五大部分制订评分细则，对各单位组织了验收。经过公变台区化管理的推行，调动了基层营销员工的工作进取性，差错率大幅降低，电费回收率普遍提高，公变台区线损率下降，为企业增加了经济效益。

3、进取推进预购电制，年度电费回收目标圆满完成

为了防止电费呆死帐的发生，最大限度控制企业经营风险，公司“全面推进预购电制，努力改革电费回收模式”作为20\_\_年市场营销工作目标之一。主要从三个方面入手，一是争取政策支持。县经贸转发了市经贸委以黄经贸[20\_\_]160号文下发了《关于进一步加强电费回收工作的通知》，对长期拖欠电费或结算信誉不高的用户，要求必须签订预购电协议，安装预购电装置，实行先购后用。二是在大力推行预购电制基础上进取争取市公司对于推进预购电制补助。三是制定实施方案。明确专人负责，落实预购电制推广名单，安排时间进度，将“ic卡预付费箱”和“购电控”相结合，重点对小炼钢等“五小”企业、抗旱排涝和交费信誉不高的用户严格实行预购电制，并进行跟踪督办，将这一技术措施落实到位。截止去年底，已经安装ic卡预付费装置42户、购电控12户，同时，对8家大用户实行分旬收费，如浠水宜化公司、奎拓公司、福星铸钢等用户，促进了电费回收任务的完成。

4、全面开展电力营销竞赛，营销工作质效得到提高

去年，公司领导高度重视市场营销竞赛活动，成立了组织机构，按照市公司市场营销竞赛活动要求，结合浠水公司实际，补充了竞赛资料，修订了《市场营销竞赛办法》和《评分标准》。在开展活动过程中，注重“三个结合”:第一，将竞赛活动与市场营销日常工作有机结合，以活动为载体，将营销基础管理工作和各种专项工作纳入活动中，同时经过日常检查和专项检查，促进活动开展;第二，将竞赛活动与农村供电所规范化管理动态考核相结合，从九月份开始，对规范化管理已经验收的农村供电所进行动态抽查，并将抽查结果纳入竞赛考核;第三，将竞赛活动与创“双十佳”相结合。

加强竞赛的过程管理。10月份，公司工会和市场营销科一齐组织专班，对各单位市场营销竞赛工作进行了一次全面的检查，并将检查结果进行了通报。针对市场营销竞赛检查过程中发现的薄弱环节和存在的突出问题，在11月份的农村供电所动态抽查检查过程中进行全面的跟踪督办。同时，组织了市场营销竞赛自查和自评分;20\_\_年元月初，结合年终大检查，对各单位市场营销竞赛进行了检查评比。

5、大力开展营销稽查，供用电秩序得到规范

完善稽查网络，构成了稽查大队、供电营业所、电工组三级稽查体系，健全了营销稽查组织机构。加强与公安部门的联系，理顺了联合查处窃电案件的关系，明确了各自的工作职责，加大了对窃电案件和窃电惯犯的查处力度，构成了警电联手打击窃电、共同维护社会供用电秩序的新的工作格局。

认真落实省公司营业普查整改。针对省公司大规模的营业普要活动过程中发现的问题和不足，按照上级整改要求，公司营销科、稽查大队组织专班多次深入到各供电单位，逐一检查，逐一督办，全面落实省公司的整改意见。

大力推进防窃电计量装置改造步伐。公司组织计量所，城区有关人员到黄州分局参观学习，在市公司专家和现场示范和指导下进行示范安装、检查督办，各单位抽调专人加班加点，保证工艺和质量。防窃电改造完成高供高量用户20户，高供低量用户35户，低压三相直通用户50户，低压三相带ct用户30户，居民表外移1500户，改造前后的效益明显。

6、全面推行质量管理体系，提高了计量管理水平

全面推进计量质量管理是去年市场营销中心工作之一。以推广应用电能计量信息管理系统为手段，从管理标准、工作标准和业务流程着手，明确了各岗位职责，加强了业务流程控制，进一步规范了各项工作行为，理顺了工作流程。完善计量基础资料管理，建立了计量设备资产、台帐、校验、轮换和故障处理等工作的相关资料的动态电子记录，实现各类计划、统计报表从微机自动生成。建立了工作质量监督机制，便于发现工作中存在的问题。供给了电能计量有关信息的网络查询，为资料查找供给快捷方便的手段。基本实现了计量工作信息化管理。

经过计量质量管理体系的推行，建立完善了管理标准和工作标准，控制了业务流程，规范了工作行为，加强了计量质量监督，加强了电能计量的全过程管理。

7、深入实施“星级工程”，优质服务水平不断提高

在深入开展“生命线”教育实践活动的基础上，结合全县“三评一促创五好”和省市公司“双十佳”评比活动，继续深化“星级工程”活动，选送了一批营销窗口服务人员到\_\_电校进行全面的培训，组织开展了两期管理人员及营销班长的优质服务培训，考核实行了人人过关，促进服务水平和服务质量的提高。开展供电营业窗口规范化服务竞赛活动，引入“服务事故”新理念，先后4次对公司属15个营业窗口和48个电工组进行了专项检查和比赛抽查考核工作，加大了明查暗访和投诉处理力度。经过常态运行机制的建设，使优质服务从组织领导上得到保证，从工作力量上得到加强，从措施办法上得到落实。

加强服务制度建设。下发了《“95598客户服务工作管理办法》，对受理的电话业务实行闭环管理，保证客户的投诉、举报件件有答复，事事有落实。制订了《浠水县供电公司大客户经理服务制》，对月用电量在10万千瓦时以上或用电容量在315千伏安及以上的客户实行大客户经理服务制，对其用电业务申请优先处理和跟踪服务。

加强供电形势的宣传。召开了客户代表座谈会和新闻发布会。发放了宣传手册，制作了宣传灯箱广告。发放征求意见表和客户满意率调查表，满意率到达98%，在去年电力供应紧张、压减负荷的情景下，做到缺电不缺服务。10月份，被浠水县消费者协会考评为服务性企业第一名。

过去的一年，我们的工作虽然取得了很大的成绩，但也必须看到当前市场营销管理工作中仍然存在一些不容忽视的问题。

一是营销基础管理不细、不严。主要表此刻抄表工作质量不高，仍然存在估抄、漏抄、缺抄现象，尤其是“0”度户数比例较大;抄表日程没有得到很好地坚持，没有履行抄表日程审批制度和抄表轮换制度，造成报表数据失真。

二是内稽力度不够。主要表此刻目前各供电营业所和稽查大队主要以用电检查、创收为主，营销内稽工作开展不力，且普遍未得到重视;加之各供电单位对营业工作质量未严格考核，造成一些营销环节出现漏洞。

三是营销现代化程度不够高。主要表此刻营销信息系统功能应用不完善，报装管理、计量管理和营销稽查没有全面应用，抄表机应用不广，营销业务“无笔化”工作退步等。

四是电费回收面临困难。主要表此刻国有企业改制改革的进程中，部分企业倒闭或破产，增加了电费欠费风险;居民客户交费途径、方式单一，交费时间集中，带来居民交费不便，给电费回收工作造成压力。

这些问题和困难务必引起我们的高度重视，在今后的工作中加强分析和研究，采取得力措施认真解决。

二、20\_\_年市场营销工作目标和任务

20\_\_年是国家电网公司建设“一强三优”现代公司的起步之年，也是县公司全面实施“一争、二创、三提高”发展规划的重要的一年。

当前，国家实施进取宏观调控政策，加大对中部地区的扶持力度，沿海产业加速向中西部转移，湖北大力实施武汉城市圈发展战略，新一轮的经济增长已经起步，随着浠水县新型工业化和农业产业化的不断推进，招商引资项目建设的力度不断加大，一大批新的经济增长点和电量增长点正在构成，必然带来电力需求的增长，为电力市场的开拓供给了较有力的支撑。可是，由于电煤紧张，供需矛盾凸现，季节性缺电短期内不能缓解，供电企业仍然面临着很大压力。

分析新形势，应对新挑战，我们要以开拓创新、强化管理、优化服务的思想来指导、安排和部署营销工作，要解决当前公司市场营销工作中存在的问题和困难，进一步增强做好市场营销工作的职责感和紧迫感，坚定做好新一年市场营销工作的信心和决心，克难奋进，努力进取，扎实工作，开创市场营销工作新局面。

20\_\_年的市场营销工作任务繁重而艰巨。我们要正视困难，坚定信心，在公司党委的正确领导下，团结拼搏、克难奋进、勇于创新、扎实工作，全面完成20\_\_年各项营销目标任务，为实现公司“135”总体目标作出更大贡献。

**酒店自我鉴定工作该篇十五**

在以后的工作中，我必须会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、进取进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

时光荏苒，20\_\_年上半年已经悄然离我们而去，回首过去的半年，内心不禁感慨万千。半年来，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，我严格要求自我，按照公司及车间的要求，较好地完成了自我的本职工作，并且经过努力，使自我在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改善。现将20\_\_年上半年的工作情景鉴定如下：

一、主要完成的工作

1、班组的建设与管理得到加强

冲压车间成立的时间不长，因其前身“\_\_公司”的管理比较混乱，故在班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除必须的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，班组员工的执行力得到了很大的提高并且提高了班组的凝聚力。

2、狠抓安全管理

冲压车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20\_\_年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。所以，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3、保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对\_\_汽车的质量要求也越来越高，所以，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整车产业的龙头工艺，冲压车间所肩负的职责也越来越大。我深知作为车间班组长，自我的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负职责，我在质量控制方面一向不敢有所松懈，进取与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

4、进取参与车间改善活动

冲压车间就像一个大家庭，我每一天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和职责将她建设的更加完美和谐。所以，半年来，我进取参与车间的改善活动，并调动班组员工的进取性，利用团体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自我身上的担子很重，而自我的学识、本事和阅历与一名优秀称职的班组长都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，一向在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，进取提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。经过这半年的努力感觉自我还是有了必须的提高，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理本事、综合分析本事、协调办事本事和文字言语表达本事等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，职责心。

二、工作中出现的问题及解决方法

半年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻以下几点：

1、安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够;安全培训不到位;检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，所以在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情景下进行操作的现象从而导致\_月\_月连续两次发生划伤事故。此刻想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的职责。

首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心;其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查;最终：在发生一次事故后没有及时鉴定经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。

为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改善相关培训的形式并强化班组安全员的职责感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而构成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2、质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，异常是在生产过程中的质量检查能够有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改善的地方。

要解决这些问题不是某一个班组努力就能够做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3、班组管理方面

虽然在过去的半年中班组的管理水平有了必须的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情景有待改善，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作进取性还没有被充分的调动起来等。

我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。所以，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向

新的下半年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自我的力量。

我决心在接下来的下半年中努力做到以下几点：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

3、加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组构成团结一致，勤奋工作的良好氛围;

4、全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的\_\_\_班组。

最终，期望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一向努力!

**酒店自我鉴定工作该篇十六**

我实习期间学到了很多东西，此刻一一鉴定一下。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、进取进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

虽然鉴定起来不算太多，但我还会继续努力。

**酒店自我鉴定工作该篇十七**

转眼间一学期过去了。感觉到了一个班团体不再是开学初的陌生.我们班一开始就不十分注重班级团结建设。此刻班级之间气氛不是很好，班内充满了琐碎矛盾;以宿舍为单位的小团体现象也是不容乐观，同宿舍之间的关系也不是很融洽.应对这些现象，我们班虽然组织了一系列的班级团体活动，来提高班级的凝聚力，加强交流，增进感情。如：去爬南际山，后山行，还有日月潭之游与公管班举行班级联欢会;可是经过这些活动，班内团结状况没有得到的改善，我觉得改善的只是一时的，还有一些问题有待解决.

班级工作要顺利开展，离不开班委和全班同学的配合和共同努力。这学期以来我们班开了三次班会，两次班委会，班会有一次我觉得开得比较好:就是有关职业生涯规划的班会。其他气氛就不怎样好了，还有班委会时，班委之间很难构成统一的意见，并且有的不配合.更不用说商讨班级团体活动，有的就说随便.班委会讨论近一段时期内的班级情景，研究针对班内不良现象的解决办法，效果都是不佳.

作为学生，学习当然是最重要的.可是班内的学习气氛不是很浓，很少看到同学在课余时间在教室自习，可是可观的是要到期末考了，同学们也挺重视的。

我们班的同学很少参加什么课外活动，也很少锻炼，一星期的一天晨练也没什么效果，出勤率很高，可是迟到还是很多.我们班还有三个同学参加校田径运动会等活动，虽然没获什么名次，但也为我班贡献了力量。

作为一个班长，他的职责有:1对班级工作全面负责，指导个委员抓好工作.2主持处理班级日常工作.3主持召开全班大会，布置，鉴定工作，认真听取同学对班干部的工作意见.4传达学校的有关通知.5及时向班主任反馈同学意见和班级情景.

可是我有很多不能做到，这有自我的，还有其他的原因.班级目前的状况不好，我当班长的最深感触是烦恼较多，欢乐较少.可能是我不适合当班长，可是我想不管是谁当班长，要顺利开展班级工作，首先，班委之间要互相配合，协作，构成统一的战线.其次，同学之间要互相信任，互相帮忙.再次，要以宽容的心去做事情.

**酒店自我鉴定工作该篇十八**

一、\_\_届高考暨\_\_届高考备考鉴定中所取得的成效值得肯定。

\_\_届高考成绩基本上到达了预期的目标和要求，高三工作高效务实并不乏创新的智慧和胆识;高考、备考鉴定，总体到达了统一思想、团结人心、凝聚力量、提高信心、团结鼓劲的目的。期望每一位教师从心态上、思想情怀上、从情绪情感上都就应是健康、阳光、用心向上，也期望每一届高三的高考、备考鉴定都能传递正能量、正情感。

二、认真鉴定\_\_届高考，做好\_\_届高考备考，再接再厉，再创辉煌。

\_\_届高考取得优良的成绩，也有不足之处，我们要认真鉴定经验，将优点加以传承，力争稳中求新，再创辉煌。

在鉴定会上，黄祖兴副校长提出全面科学的鉴定和详细合理的备考计划。邓仕敏书记强调在管理上，年级组管理与学科组管理要平衡，构成合力;对尖子生培养，加强心理辅导，提高抗挫折潜力，提前训练;备考要在细节、技巧、执行力上下功夫;调整aa班和a班的规模。李世仁主任提出培优补差，系统性训练，解决好主力军问题，然后深度广度覆盖，并带动全局。蓝坚康教师提出制定科学的指导思想，注重基础，因材施教，全面辅导，重点提高。石蓉莲教师提出了在四十五分钟要质量的高效课堂，透过教师的引领和学生用心主动的学习思维过程，在一节课中高效率、高质量地完成教学任务、促使学生获得高效发展。

以上同志的鉴定发言中，我有深刻的感触和体会：我们的办学理念是“彰显特色，锻造精品”。那么，如何彰显特色，锻造精品，如何把我们这所独具民族特色的学校都办成高质量的学校提高教育教学质量，提升高考整体水平，是当前我们紧迫而重要的工作，也是我们民族学校的任务。我们要依据现代教育发展理念，根据我校的办学特色，制定适应高考改革形势的新举措，把学校办好做强，满足社会对我们的期盼。

我认为，提高教育质量，提高高考升学率，一是要紧紧抓住课堂教学这一中心环节，改革课堂教学模式，加强备课、上课、作业批改、教学反思等环节的改革，要求教师常思考，常研究，常鉴定，以科研促课改，以创新求发展，进一步转变教育观念，坚持“以人为本，促进学生全面发展，打好基础，培养学生创新潜力”，以构建高效课堂教学模式的研究与运用为重点，锻造精品课堂。二是要加强科学管理，细化管理过程，突出质量监控和管理措施的有效落实，将管理要求逐步内化为广大教师的自觉行动。三是要狠抓教学常规的落实，规范教学行为，大力加强教学工作过程性管理，严格实行管理制度，对不落实的事，要严查和追究不落实的人。四是要加强教学和高考研究。抓质量、促高考，用有努力拼搏的精神加科学创新的思维，要以科学的态度、科研的方法，研究解决影响本校教学质量、高考水平的实际问题。刚才有很多学校和教师在会上交流了许多好的经验、成功的做法，大家要相互学习借鉴，取长补短，共同提高。五是要加强高考针对性研究，围绕高考开展教研活动，用心搜集信息、研究考纲，认真教学教研教改工作。六是要强化弱势学科研究，构成高考新的增长点，用心探索优秀生、特长生、边缘生培养和成长的规律，研究后进生转化的

教育教学方法。七是要借鉴外地好的经验、好的方法，撷取其精华为我所用。八是要正确处理“培优”和“普及提高”的关系。在整个高中教育阶段，我们要重视抓好“培优”工作，要使“优生”更优，努力使更多的考生考上“一本”，考上名牌重点大学;同时又要十分重视抓“普及提高”，要使每位学生包括成绩暂时落后的学生都能不断地获得进一步的提高，最终使更多的学生能进入“一本”和“二本”行列。

对于我校\_\_届高考的成绩，我们不要气馁，不要全盘否定，要客观地分析。大家就应明白，我们仅仅用了十二年的时间就完成了别的学校上百年走过的路，取得这样的成绩，我们就应感到欣慰和高兴。在座的以及所有为高三工作努力过、奉献过、献过策、流过汗、欢乐过、痛苦过的教师们就应得到学校全体员工的尊敬和爱戴，是你们支持着、支撑着，才有我们这天辉煌的事业。我们就应努力挖掘自身的优点和亮点，鉴定经验，做到稳中求升，不断创新。

三、充分发挥教师的用心性，集中智慧，备战\_\_届高考。

应对\_\_届高考对备考方案进行广泛论证，让群众广泛参与，建立科学的制度，科学建立高效、团结、和谐的高三年级优秀群众。走出去学习名校的经验，年轻教师向老教师、有经验的教师学习;努力改善办学环境;要团结协作;认真鉴定反思，吸取教训;感悟高考，自我加压，以考取清华、北大为最高奋斗目标，树立信心，负重奋进。继续弘扬务实的拼搏精神，协同作战的团队精神、开拓创新的进取精神和辛勤耕耘的奉献精神，继续深化课堂教学改革，努力提高教育教学质量，为学校和学生的可持续发展做出应有的贡献。

四、关于\_\_届高考备考的几点意见和推荐。

(一)坚持“彰显特色，锻造精品”的办学理念。将理念构成学校文化，培育学生，努力沿着精品高中的目标奋勇前进，绝不退缩。

(二)坚持按备考方案的要求指导备考的各个环节，多指导学生学习好的方法，多给学生自主学习的时间，多给学生带给自我思考的空间。备考方案是备考行动的总指南，应不折不扣地落实实施。

(三)狠抓常规管理，班级管理的“五到”要继续坚持，教学管理的六统一也要坚持，成立专门的考核小组进行检查监督，让真才实学，为学校教育教学付出劳动的教师得到肯定。

(四)以教研促质量，以教学促精品，以竞赛促精英;培育精品课堂，精品管理，培育锻造精品的意识。

(五)高三教师要有团队精神、拼搏精神、奉献精神，充分发挥高三教师的领头羊作用，高三教师作为学校的榜样，肩负重任大，使命光荣，任务艰巨，要有现代化的教育思想，宽大的情怀，纯正的教育伦理道德。

(六)学校各部门应树立高三优先，服务高三、为高三带给各种便利条件，共同支持高三教学教研。

高考是衡量一所学校、一个地区教学质量的重要标尺，是学校素质教育成果的具体体现。我们要进一步提高对高考重要好处的认识，增强做好高考工作的职责感和使命感，重视高考、瞄准高考、研究高考，要把主要精力放在教学上，要想方设法加大对教学的投入，构成学校自我的办学特色，促进学校的可持续发展。

高考的竞争，是备考水平的竞争，更是学校管理水平的竞争。要健全、完善管理和激励机制，从严治校，以人为本，重在调动教师和学生的用心性，创造适合学生发展的教育，创造适合教师发展的管理。

高考决定学校的命运，决定学校战略目标的实现，是学校走得更高，飞得更远的发动机。期望教师们把备考方案转化为自我的思想理念，把高考备考做得扎实有效。

自治区教育厅、自治区民委将实施战略合作来共同打造\_\_高中，\_\_高中前景十分广阔，我们就应充满信心、充满期望、充满期盼。

最终，预祝\_\_届高考再创辉煌!多谢!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找