# 2024年大学生实习自我鉴定报告范文 大学生实习自我鉴定报告范本五篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-23

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。2024年大学生实习自我鉴定报告范文一在这次实习中，我主要改变了几个方...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**2024年大学生实习自我鉴定报告范文一**

在这次实习中，我主要改变了几个方面，一是自己的工作态度，二是自己的时间分配问题，三是自己处理事情的能力。当初刚刚进入公司的时候，我还不太懂公司的规章制度，也不懂我应该用一种怎样的心态去面对，我很迷茫，也不知道该怎么去解决。那段时间是我的一个困惑期，但时间久了之后，我也了解了各项制度之后，我也大概清楚了工作时应该保持怎样的态度，首先在自己的认识上要做出改变，这是工作了，不再是在学校里，我们不能太过依赖他人，依赖他人会给我们自身带来很大的困扰，会让我们的惰性增强，这是我知道的。在工作中，我们不仅是为自己的工作，还是为了我们共同的平台努力。我能够在这个平台上逐步成长，前提是公司愿意给我机会，这是我必须抓住珍惜的。所以实习当中，我一直保持一个学习、上进的态度进行工作，我还只刚刚进入公司，进入社会，有太多东西还不知道，所以首先要做的就是学习，其次才是创造自我。

刚开始工作时，我对自己的时间把控的不是很好，有几次还迟到了，这几次迟到让我倍感羞愧。作为一名实习生，首先态度就没有摆对，更是没有对时间有一个把控。这是大家工作中最不应该出现的错误，也是刚步入社会的实习生最不应该出现的问题。从那次之后我也认识到了这些纪律、时间的重要性。这段时间也是逐步提升自己能力的一个时间段，我努力的向各位同事学习，也向前台的领导多次请教问题，大家对我的印象也还不错，所以和大家相处的还算可以，因此在他们身上、在平时的工作上我也学习到了很多。这段时间虽然逝去了，但是他一直会停留在我的心里，在我困惑的时候告诉我方向，在我骄傲的时候警戒我低调，在我失意的时候劝诫我努力。感谢这一次经历，让我的内心更加充实，也让我的未来有了更多颜色的光亮。

**2024年大学生实习自我鉴定报告范文二**

市场营销这个专业是我在大学录取之前自己思考了很久才做出的决定，首先做市场需要一定的胆魄，也需要一定的人际交往能力。为了培养自己这些能力，我义无反顾选择了这个专业。大学三年的学习过程中，理论知识居多，由于家庭的原因，我也极少进入社会进行实践。这给我的实践阅历造成了一定的缺陷，但我在进入实习之后，花上了双倍的力气进行学习。我也认识到原来理论和实际的距离相差甚远，这也就是为什么学习并不是只停留在纸面，还要践行在我们的平时生活中。只有自己通过亲身体会学习给我们带来的好处后，我们才会感谢那一段努力奋斗的时光，才会对过去不顾白昼默默努力的自己有一个交代。

在这次实习中，我是在一家装饰公司做市场营销工作，主要就是为公司拉客户，在这一行我们销售的提点比较高，同时对我们的锻炼也是非常的大。在这份实习工作上，一部分可以为我们谋取一定的生活经济来源，另一部分也是锻炼我们与人交往处理事情的个人能力。而短短四个月，便让我有了截然不同的感受和感慨。大家都说做销售难，说非常的锻炼人，这一点上我非常的赞同。因为作为一名销售如果没有一颗灵活的大脑，不会随机应变，那么这个销售工作一定是不成功的。只有当我们在这份工作上花费了心思，并且多处尝试不轻易言败之后，我们才有可能在这上面进行突破。

但是大家不知道的是，做销售其实也是有迹可循的。我们可以从客户的微表情和着装打扮上出发，初步认定他的性格和所处的环境，从一些其他的角度和他接触，这样我们之间的交谈也会轻松一些。这也是我们营销工作中必须学会的一件事情，学会察言观色，从表面探入深处，这是一名成功营销人员的标准。在我们公司也有几个值得学习的模范老师，我也在实习的过程中不断的学习和模仿。现在我都已经有足够的信心和力气独立和客户沟通，独立自己维护客户群体，甚至是为自己的业绩做一把突破了。这一次实习的旅途很累也很艰难，但是我坚持过来了，我有了自己的成绩也收获到了许多鼓励和支撑。我期望着自己将来有一个更好的作为，为自己夺取更好的未来!

**2024年大学生实习自我鉴定报告范文三**

我在银行实习也是结束了，在这段实习的工作里头，我也是学到很多的东西，自己的工作也是认真的完成，对于自己的工作和学习，我也是要来自我鉴定下。

学习方面，来到银行，部门也是组织了我们这批实习生先参加培训，了解银行的一些基本情况，清楚自己的岗位是要做什么样的事情，又有哪些的流程，在这次的培训里面，我也是认真的去学，做好了笔记，对于不是那么明白的，当场问，或者培训之后和同事相互的去探讨，直到彻底的弄懂，我既然来了这里实习，那么也是要抱着学习的一个心态，有机会，也是要认真的去学好了，不能松懈，虽然开始是没有事情交代给到我们去做，但是我也是能感受到学的这些东西都是以后要在工作上去运用的，如果现在没有学好，那么以后的工作也是难以去做好了，到了工作的岗位上之后，我也是认真的做事，遇到不懂的问题也是会去请教同事，学习不是一时的事情，而是长久的，要持续的去学。

工作方面，当我也是通过培训，进入到岗位，开始的工作比较的简单，事情也是比较的轻松，银行也是考虑到我们没有经验，所以事情也是一步步的教给我们做，不断的增加，这样也是让我们更加的能够来适应，做事的时候，我也是认真的来做，效率虽然并不是那么的高，但是没有犯错，而且也是通过做好一件事情，我也是懂得了，后面再做的时候，效率也是提升了，虽然开始慢，但是也是要把工作给做的扎实才行，和同事们的相处也是特别的愉快，没有闹过什么矛盾，并且也是让我从同事那学到很多，银行的工作氛围很好，大家都是乐于帮忙，很团结，当我有什么问题的时候，同事很多的时候也是会主动的来帮忙，让我也是感受到在银行的工作，只要自己努力，那么也是有很大的收获。

而今实习结束，我也是对于未来，有了更加明确的把握，我想通过这次实习，我也是能更好的去在岗位上立足，去把事情都做好了，虽然经验的确还是不够的，但是只要以后继续的学，持续的工作，也是会做得更加出色的。实习结束，也是意味着我学习的阶段要结束了，更多的是要去对工作的结果负责，我也是充满了信心，我想我在银行的工作也是会做的更完善，自己的工作也是会更努力的做好的。

**2024年大学生实习自我鉴定报告范文四**

今年开始，我在某工程公司附属单位xx公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的xx公司，隶属于某工程公司。该工程公司是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工xx名，先进的工程技术装备千余台;拥有xx万平方

米的高层办公楼和xx万平方米的生产基地;近700米的工作船码头和xx平方米的海域，固定资产达xx亿多元。公司于xx年通过了xx质量体系认证;xx年通过了xx国际标准认证，取得了计量保证确认合格证书;20xx年通过了xx

国际质量管理体系认证。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对AB公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的服务品牌、企业使命以及企业精神都有了初步了解。

**2024年大学生实习自我鉴定报告范文五**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

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，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;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，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;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，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了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。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

从开始实习生活以来我一向以严谨的态度，用心的热情投身于自己的学习和工作中，有失败的辛酸，也有成功的喜悦，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到：自己成为一名德智体全面发展的优秀学生的重要性，实习当中不能说我有怎样的成绩，但我觉得收获不少，我想这些对于我今后的学习和工作会有很大的帮忙的。

我体会深刻的一点是：理论要与实践相结合。其实很多东西在学校的时候我都学习过，但明白的都是理论，明白操作步骤，却没有多少实践，甚至都没有思考到按照这些步骤去做的时候，也会出现很多的问题以及要如何去解决这些问题。在遇到问题的时候我全面的思考，不让自己的思想有局限性。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作推荐，能够虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维;具有必须的开拓和创新精神，理解新事物较快，涉猎面较宽，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作职责心强，工作效率高。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处;用心参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

实习结束了，我学到了很多东西，也觉得自己成长了很多。丰富了自己的知识面，也开阔视野，实习是一个过程，需要我们不断的积累和更新，也需要我们的坚持。

实习期间，我应聘的是网络营销。从此，我开始了在网络上销售的生活：每天上班就对着淘宝卖狂发广告;有时发了很多广告，都没有人理，客户骂、拒绝更是家常便饭。

由于我们平时在学校只进行理论课的学习，所以初到电子商务的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识缺乏一定的了解。但是，每次在销售遇到问题时，我的指导老师都会及时地给我解决，问题解决后让我自己在脑中记下，然后耐心给我讲述其它同事的销售心得，并且告诉我应该注意的问题。到后来，老师就让我自己去发广告，自己找客户谈单。

我的实习指导老师也经常帮我分析解决实习中遇到的问题。有付出便有回报，在实习差不多两个月的期间。在营销工作取得了一定的成绩，同时我的业务知识、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。

在公司，我一直记着我来自广西物资学校，我告诉自己不能够给母校丢脸。为此，每天我都是很努力的发广告，积极地找客户，每天都尽量多发广告，多多和客户谈业务。下班都会寻找其中的差距;在业务有问题时，我立即问我的指导员。

虽然到现在实习时间很短暂，却给我留下了深刻的记忆，我开始亲身体会到做一个好销售人员究竟该需要哪些素质。

【2024年大学生实习自我鉴定报告范文 大学生实习自我鉴定报告范本五篇】相关推荐文章:

2024年大学生实习自我鉴定范文汇总

关于大学生实习的报告范文

大学生实习的自我鉴定范文

药学实习自我鉴定报告范文

大学生个人实习自我鉴定

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