# 最新年终自我鉴定200字(19篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-16

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。年终自我鉴定200字篇一1、思想...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**年终自我鉴定200字篇一**

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着\"把工作做的更好\"这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作:(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便(2)做好了各类信件的收发工作，20\_\_年底协助好办公室主任顺利地完成了20\_\_年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院20\_\_年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院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，我还积极配合其他同事做好工作。

**年终自我鉴定200字篇二**

回首20\_\_年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜事。似乎从一开始，在20\_\_年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，20\_\_年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解:

理想中我的品牌战略:首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将 品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己 品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

1、东欧地区:目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20\_\_年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_\_年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20\_\_年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区:意大利和德国市场在20\_\_年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过20\_\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是:前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的

4、非洲片区:单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20\_\_年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区:目前南非市场客户共计5家，由代理x公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计20\_\_年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场:20\_\_年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;20\_\_年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**年终自我鉴定200字篇三**

时光荏苒，转眼间20\_\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自我学到了很多专业和做人的知识，本事得到了很大的提升。

为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自我的专业技能和业务本事，现将20\_\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年8月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，进取思考，认真完成各项工作，工作本事逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务本事，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮忙，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的唯一标准，20\_\_年初去\_\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在西南市场的前景。

经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。应对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。经过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，进取协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

聚氨酯系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和理解。针对这种情景，分公司领导进取调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。

新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每一天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

3、廉洁文化文化示范点经过验收并授牌

20\_\_年在围绕党的十\_大精神和集团关于创立廉洁文化示范点暂行办法的文件精神，分公司将经过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，经过一系列的工作，分公司于11月底经过集团验收并授牌。经过这项工作，理解了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自我的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是坚持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。

销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会明白其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有进取的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。

热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是本事问题，我觉得能够分成专业本事和基本本事。

曾在书中看到的例子能够说明：以一只骆驼来讲，专业本事决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本本事，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。

具体到我们个人，专业本事决定了你适合于某种工作，基本本事，包括自信力，协作本事，承担职责的本事，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种本事能够很好地协调发展和运作的人。

最终是学会认真倾听他人讲话，虚心理解他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自我的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自我很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心理解别人的意见。

三、工作目标

20\_\_年工作已经接近尾声了，在总结经验的同时，20\_\_年的工作俨然已拉开了序幕。20\_\_年分公司的任务是1个亿，如何在完成全年任务中发挥自我的光和热，成了我眼前的重点。20\_\_年，以下三个方面是我努力的方向。

1、不断学习，提高个人的业务水平

随着外贸市场的打开，与外国人交流沟通就显的尤为重要了。在条件允许的情景下，提高自我的外语水平。网络还是工作的重点，做好新品的网络推广，时时出新，将工作更加细致和成熟。

2、相互配合，顺利完成全年任务

销售工作不是个人的战场，他应当是充分体现团结协作、共同提高的舞台。20\_\_年销售任务巨大，在做好个人本职工作的同时，进取配合各部门同事，完成全年任务。

以上是我20\_\_年度个人工作小结，不足之处请各位领导同事指正。

**年终自我鉴定200字篇四**

时间飞逝，转眼间我们就迎来了20\_\_年。回顾去年的工作，一年的时间，在行领导以及党支部的带领下，进取服从支行及科室领导经理以及经理的工作安排，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自我的本职工作，在各方面都有了必须的提高。现将本年度的工作述职如下：

1、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。经过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。思想上，我时刻了解时事动态，学习理论知识，用先进的理论武装自已的头脑。经过认真的学习十八大和十八届三中全的重要精神，领会其重要思想，并将其灵活运用到指导我的工作和学习中。

一年以来，我在行动上自觉践行“诚于心，信于行“的服务的宗旨，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，仅有好的团队才能为客服供给更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也进取地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自我，提高自我。

一年前的我对自我或许还有些疑惑，半路出家，对金融知识一片空白的我倒底能不能干好金融工作。这一年间，经过对银行、会计、保险、证券及理财等知识的全方位学习，让我在金融方面的知识积累已经有了很大提高，对于干好以后的工作也更多了一分自信。

2、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，经过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作本事不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。在今年这一年的时间里，我们进取地开展工作，取得了必须的成绩。我深知：信贷资产的质量事关整个成都银行的发展大计，过去的几年，在“二次创业”、“五年规划”发展新思路的指引下，整个成都银行各项业务实现了年均30%以上的增长，此刻上市工作也在进取的筹划当中，我们更不能因为我们的原因而拖了整个成都银行的后腿。

3、从严律己，进取发挥党员在群众中的表率作用。

作为一名共产党员，我深知自我的言行举止，不仅仅关乎我自我、更关乎党组织的形象。党员的表率作用发挥得越好，我们整个支部的向心力，凝聚力，战斗力也就越强，方针政策的贯彻执行也才能落实得越好。

所以，在工作中，我处处以高标准严格要求自我，摆正自我的位置，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，不足之处能虚心理解意见。团结同事，互相帮忙，相互勉励，共同促进。回顾一年的工作，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中还有时还不太放得开手脚，主观能动性发挥得还不够;二是在处理一些事情时有时研究得尚不够全面。

总的来说，在过去的一年里，经过上级的支持和指导，再加上自已的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大提高，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在以后的工作中，必须进取的评价自我的经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自已的一份贡献。

**年终自我鉴定200字篇五**

\_\_年以来\_\_县政府采购工作不断健全政府采购制度，加强政府采购监管，扩大政府采购规模，规范政府采购行为，发挥政府采购政策功能，推动政府采购信息化建设，按照“逐步拓展、依法规范、稳步推进”的原则在探索中求发展，在发展中求规范，使政府采购工作逐步走上了规范化轨道，取得了必须的经济效益和社会效益。今年1-6月份完成采够项目26个，采购总额2543万元，节俭资金295万元，节支率10、4%。(其中：评审项目14个，审定金额1526万元，审减金额275万元，审减率15、26%;政府采购项目14个，采购金额1017万元，节俭资金20万，节支率1、93%。)

一、加强制度建设，规范采购行为

我县政府采购工作始终坚持用制度管权、用制度管人、用制度管事，在严格执行上级政府采购制度的同时，先后制定了《\_\_县政府集中采购办法》、《\_\_县政府采购定点单位管理协议》、《\_\_县财政局关于政府采购定点单位实行月报制度的规定》、《车辆购置协议书》等制度。今年以来，围绕如何做好政府采购权力运行监控机制工作，我们又制定了《政府采购中心廉洁服务制度》、《政府采购监督制度》。由于制度健全，截止目前为止没有发生一齐工作人员违反廉洁服务制度问题。

二、制定政府采购计划，按月统计上报

为规范政府采购程序，各单位按《政府集中采购目录》规定的项目和标准，编制部门《年度政府采购预算计划》。各预算单位每月填报下月采购计划，对没有报预算及计划的，政府采购中心不予批复采购手续;自行采购的，集中支付中心不予付款;如特殊需要增加临时采购的，必须按相关规定追加预算，批复后方可执行。定点采购单位每月报送商品目录及价格，以便于采购办进行分析以进行管理。

三、强化监督，依法规范

要使政府采购工作真正发挥其“节俭资金，防范腐败”的作用，成为“阳光工程”，真正实现“公开、公平、公正”，政府采购人员在加强自身政治修养，提高政治素质的同时，在日常采购活动中要注重强化纪检监察部门的监督职能。在保护采购人、供应商合法利益的同时也维护了采购工作人员的合法权益及名誉权。

为了发挥纪检法制部门对政府采购工作保驾护航作用，每次招标采购活动，纪检法制部门都会全程参与监督整个招标采购过程，监督工作人员是否按《招标投标法》的规定组织实施招标活动，参与处理招投标过程中的突发事宜。

对于每次招标采购工作，组成后期审计小组对货物的质量及价格进行审计。定期组织纪检、法制、审计部门及部分采购单位人员对定点单位所售商品价格进行审计，对于价格偏高的给予警告直至取消定点资格的处理。

四、广泛发布信息，确保公平竞争

根据采购单位申请如果到达公开招标数额的，一律采购公开招标方式。招标信息在河北政府采购网、政府采购网发布，扩大招投标范围，促进投标商之间的公平竞争，真正实现了电子化政府采购。对一些社会关注度高的项目，除在指定媒体上发布外，还在县电视台进行公告，使供应商能及时获得招标信息。

五、从实际出发，多种采购方式并用

我们根据采购项目的不一样情景，选择不一样的采购方式。多种采购方式并用，收到了较好的效果。

一是坚持以性价比作为确定中标的主要标准。同类规格、性能的，看谁价格低、服务好;同等价格的，看谁质量好、性能优;同类规格、同等价格的，看谁的企业规模大，实力雄厚售后服务有保证。

二是对于数额较大、影响面广、对商品的时间要求宽裕的采购项目，进行公开招标，经综合评价，最终确定中标单位。

三是对于一些时间要求紧、品牌、规格型号比较统一的采购项目以询价方式进行采购。

六、注重评委管理，做到逢“招”必“抽”

鉴于目前我县专家库人员数量不多，涉及行业也偏少的情景，我们面向社会广泛征集专家，扩大专家库人员。所有招标项目评审专家全部在专家库中抽取，对于比较专业的招标项目，统一去市政府采购办专家库抽取专家，采购单位及采购办均不能直接与专家接触，专家在开标前一小时才能了解招标资料，确保整个过程的公正性。

七、开拓创新，招标过程实现全透明

在招标现场，我们利用投影机展示招标全过程。主要程序是计算机提前设置好计算公式，先由各个专家评委进行分项打分，然后由工作人员将评委分数依次录入计算机，每个评委所打分数全部由屏幕一个一个展示出来，待全部分数录入完毕后计算机将评分结果在屏幕上展示给供应商。当场由主评委宣布中标结果。这种开标方式真正实现了完全公开透明，无论专家、采购单位还是供应商都对此无不赞同，落标供应商对全过程无任何异议，所以没有出现过投诉现象，受到了社会各界的赞誉和好评。

八、加强学习培训、廉洁自律及思想素质教育

加强采购队伍自身建设，全面提高工作人员的思想、业务素质，以适应新形势对政府采购工作的要求。认真执行党风廉政建设，加强采购人员廉洁自律意识，坚决杜绝政府采购活动中的权钱交易、暗箱操作等腐败行为，自觉理解广大采购单位、供应商以及社会各界的监督。与纪检、监察等部门加强协作和配合，建立有效的工作机制，构成工作的整体合力。加强内控制建设，强化对公务人员的教育，管理和监督，使之制度化，经常化，提高自觉抵制各种不良诱惑的本事切实构成用制度规范行为，按制度办事，靠制度管人的良好局面，有力推动了政府采购工作质量和效率的不断提高。

**年终自我鉴定200字篇六**

日月如梳、\_\_为伴、同事为侣，在这紧张具有丰富节奏的生产任务中，\_\_的音符又伴随我们度过了四季，在这即将告别迎来新春的脚步里，我随着\_\_旋律为20\_\_年的工作变化描绘出自我的工作鉴定与展望。

在这生产量日益提升的一年里，对于我来说是一个异常的一年，我自我也没想到，能在\_\_集团应聘上行政管理岗位工作，虽然曾在一线工作了几年对各部门人员生产流程都比较熟知，但我深知自我有很多地方需要学习改善，自从我从一线员工转换为管理员的那天起，我才感觉到不是每一件工作都是让人事事如意，我的一言一行都有无数双明亮的眼睛看着我，所以不管是跟领导的交流还是线上的员工沟通，都要全面了解和掌握每个人的性格与想法去完成工作达成共识，在此，也感激公司领导和同事能给我这次展翅的机会，在这次学习起飞的起跑线上，我现将20\_\_年工作鉴定如下：

一、班组长工作职责的了解

1.、严格执行安排生产计划，及时组织落实物料发放工作，并跟踪生产计划的完成情景;

2.、实施生产车间现场、条件及安全管理，严格落实“6s”要求，做好生产设备的日常维护保养;

3、负责工艺文件、设备操作规程执行的现场检查、质量状态标识，现场问题的处理、反馈，做好重复性、批量性问题记录及处理结果，如实记录工作时间、核算工资;

4、采用良好的沟通方式，进取主动与员工交流，掌握员工的思想动态，了解员工想法，及时分析、反馈;

5、负责对在制品、成品数量的管理、交接及工序确认，保证产品及物料处于受控状态;

6、组织并现场监督退货产品的处理，确保方案合理、执行严格，对批量未使用产品的处理过程给予记录。

7、低值易耗品、生产辅料及电能消耗的控制，减少浪费;

8、根据生产订单、库存情景编排日生产计划，并组织实施;

9、负责对在制品、成品数量的管理、交接及工序确认，保证产品及物料处于受控状态;

10、对化学品的领用和发放确保安全的使用与存放。

二、不足之处

在这段学习期时间里对公司\_\_\_系统操作不熟练.，工作认识不够，缺乏全局观念，对工作缺少分析。

三、以后的工作展望

回顾这一年来的工作，我在工作学习上取得了新的目标，但我也认识到自我的不足之处，今后，我必须认真克服缺点、发扬成绩、刻苦学习、勤奋工作，做一名优秀的班组长，为公司的各项工作目标作出贡献!我决心为接下来的工作努力做到以下几点：

1、加强学习，提高学历和自身素质修养，从而更好地服务公司，服务社会;

2、在工作当中遵循实事求是的原则，脚踏实地，干好每一项工作;

3、加强工艺纪律检查力度，在产品生产过程中做到质量第一原则，同时也努力转变员工思想观念，真正做到全面质量管理，而不是整天在生产线上的监督和检查;

4、关注库存，当好领导的参谋，平衡每条生产线的生产产量和休息时间;

5、加强与车间各班组同事的沟通和学习，架起友谊的桥梁实管理团结一致，筑建起良好的氛围;

6、努力做好员工思想政治工作，全面掌握和了解每位员工的思想动态，关心员工在工作和生活中遇到的实际困难。

当我鉴定出旧年的工作变化时新年的脚步又将被\_\_\_的音符迎来，就让我们一齐努力拼搏唱响新年的\_\_传播四方吧。

**年终自我鉴定200字篇七**

我参加保安工作至今，我深刻体会到保安工作是一项特殊的服务性工作。在工作中我严格要求自己，以身作则，对人或事情一律公正、公平对待，工作上认真细心，态度一丝不苟，尽量做到让学校和领导的满意、认可。

为了总结经验，取长补短，更进一步做好保安工作，我对保安工作也做如下心得体会：

一、应做到有“责任心、爱心、耐心、虚心”的“四有心人”。

责任心：首先要严格落实、认清自己岗位职责。就我们的工作而言，一切从学校利益出发，一切为社会发展服务就是我们的责任。我想我们每一个人都不想自己成为一个“不负责任，没有责任感的人”。认清自己的岗位职责就会知道自己该做什么不该做什么了。这样就会认真去做好本职工作，对自己工作责任内的任何事情主动认真去做，不要等着领导去安排;工作爱心：一个好的员工要有足够的工作经验，有细心，有热情的工作态度外，我认为还要有爱心，爱心也是我们做好工作的一大“法宝”，一定要把自己那份“爱心”融入到环境中，融入到工作中去;耐心：增强工作观念和宗旨意识，一定要树立以人为本的思想，尽可能地为学校办实事、办好事。即要用耐心、真心、精心解决问题，细心做好工作。这样才能把工作做好、做细、做扎实，切实解决工作中遇到的实际问题。虚心：在工作中一定要本着虚心学习、认真求教的宗旨，扎实的工作。

二、应以饱满乐观的心态去对待工作。

社会对于保安这一行业认知欠缺，很多人看不起保安，但是我们自己一定要以很好的心态去面对。在工作中一定不要太多抱怨、太多牢骚，在思想上要积极进取，乐观向上，千万不能停滞不前。

三、工作中以身作则，严格自己的工作态度。

工作期间严格遵守各项规章制度，严格要求自己，确保学校以及在校师生的生命财产安全，在本职岗位上做实事、做好事。

四、提高专业水平，提高道德修养。

要想真正提高自己的专业水平，为学校、个人多创造一些财富就必须严格要求自己，不能有丝毫的马虎和松懈，在自己所从事的工作中刻苦钻研，成为工作能手;加强道德修养，对自己的不足有清醒的认识，并从点滴行为做起，在衣着打扮、言谈举止、尊老爱幼、公正诚实、社会公德等方面成为别的同事的表率。

在今后的工作中我还会不断地努力，不断地总结各方面的经验，为保安事业做出我自己的贡献。

**年终自我鉴定200字篇八**

一年来，我乡社会治安综合治理工作在县政法委、综治委的正确领导下，紧紧围绕乡党委、政府提出“建设平安、建设和谐”为目标，不断深入细致开展工作。围绕确保社会稳定这个目标，强化忧患和进位两种意识，巩固边界治安联防、低发案率和良好法治氛围这三项成果，实现集中整治、帮教转化、网络建设和制度建设四个突破，正确处理改革、发展、稳定的关系。现就我乡全年综治工作作一鉴定。

一、加强领导、明确职责。

1、加强领导力量，成立了由副乡长同志为主任的乡人民调解委员会，各村相应成立了调解委员会。

2、整合领导力量抓综治，继续实行乡副科级以上干部社会治安综合治理工作职责包保，构成了齐抓共管的良好局面。

3、进一步严明了综治工作纪律，明确综治工作职责，在年初工作会议上，按照“属地管理，一票否决”的规定，分别与各村、乡直各单位签订了综治工作包保职责书共8份。各村又陆续与村民小组签订包保职责书。

4、高度重视维稳信息监督工作，落实维稳信息督查员和综治专干的各项政治、福利待遇，维稳员列席党政联席会，交通费、通信费足额发放，为维稳员供给了最好的办公条件。

二、增强主动性，突出针对性

1、继续深入开展“创立平安、和谐”创立活动，重点是围绕争创“平安户”、“无毒户”、“和谐户”和开展宣传信访条例及治安处罚法工作。

2、由综治办牵头，组织信访办、司法所联署办公，以乡矛盾纠纷排查调处中心为载体，进一步加大农村矛盾纠纷排查调解调处力度，全年调处纠纷十余起，进一步健全和完善综治防控体系。

3、由乡政府出资给全乡4个村更新牌子，配置章子，经过以点带面的办法，在完善调解会阵地建设的基础上，今年上半年进一步规范了岭上村、村调解会阵地。

4、在全乡重点行业和领域开展安全生产隐患排查整治专项行动，制订了具体的实施方案，现已完成工作部署和单位自查整治阶段。

三、建立机制，维护稳定。

1、健全和规范来信来访接待制度，继续坚持党政班子成员信访接待值班制度和初访首问职责制，构成了良好的信访秩序，有效遏制了越级上访。

2、继续认真做好每一天群众来信来访的登记，确保来信来访有案可查和有效落实。全年我乡接待来访群众近30起，已全部办理。

3、经过转化打击相结合，反邪教工作有明显变化，此刻看不到信邪教人员聚会，听不到群众讨论信教言论。

4、召开了两次边界联防会(瑞昌范镇、横港)，边界的矛盾纠纷焦点集中在山林边界纠纷，探索建立一种新的工作机制，对发生纠纷，两地政府相互沟通，属地管理人和事，相互通报，打破本土保护主义。

5、在新农村建设中涉及到一系列矛盾纠纷，由乡、村、组三级联调，纠纷清除后，群众建设新农村进取性高涨，探索建立由新农村理事会负责协调处理本组纠纷工作机制。

6、重点是交通安全，乡里挤出资金修了一千多个水泥防护墩，对容易塌方地地方建了一部分护坡，对危险路段，职责到人，恶劣天气有人负责检查、维修、上报情景。

四、法制宣传取得了实效

同时，我们采取灵活多样的形式，开展法制宣传10余次，均取得了良好效果。在冬季宣传教育工作中，组成法制宣传组，巡回在全乡讲法制课。在春播科技培训时，科技人员讲技术、司法公安民警讲案例。在四月综治宣传周，在乡集镇设立法律法规咨询点，召集土地、计生、司法等单位工作人员，解答群众提问50个，发放宣传材料500份。由于贴近实际开展法制宣传，形式多样注重教育效果，广大干部群众的法律意识有了较大提高。虽然我们在在社会治安综合治理工作上做了必须的工作，取得了一些成绩，但也存在着一些问题，主要表此刻：1、法制宣传深度广度还不够，一些群众的法律意识不强，矛盾纠纷时有发生。2、法制副校长到校开展工作时间达不到要求。3、打架等治安案件仍然发生，防范措施不到位，对群众的防范意识、教育抓得不够。

充分发挥“910”民情热线的作用，畅通信息渠道，法制宣传工作扎实有效，年初即制定了司法工作要点，全年法制副校长到学校讲课四次，得到了学校的充分肯定，法制宣传栏每周更新一次资料，在重大节日，重要活动期间，张贴标语，广泛宣传，营造了较好的法制氛围。

鉴定一年来的综治工作，我乡按上级要求，扎实有效地开展各项工作，加大投入，加强领导，大力宣传，努力营造了良好的综治工作氛围，维护了全乡社会稳定，干群关系融洽，村民安居乐业，各项社会事业正稳步推进。

**年终自我鉴定200字篇九**

时光如梭，不知不觉中来中国电信工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝;漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。经过一年来的工作和学习，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，可是是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了;其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握必须的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作职责心，否则工作上就会出现失误、失职状况;当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下头是我这一年来的主要工作资料

一、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。每当遇到繁杂琐事，总是进取、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

二、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为电信基层客服人员，我深刻体会到理论学习不仅仅是任务，并且是一种职责，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维本事，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自我。

三、工作生活中体会到了细节的重要性。

细节因其“小”，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。对工作耐心度，更加注重细节，加强工作职责心和培养工作进取性;对工作耐心度，更加注重细节，加强工作职责心和培养工作进取性;

四、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自我各方面本事，跟上公司前进的步伐。

很幸运能够加入中国电信客服部这个可爱而优秀的团队，电信的文化理念，客服部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我;让我能够在工作中学习，在学习中成长;也确定了自我努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的提高!

**年终自我鉴定200字篇十**

我是一位普普通通的会计工作人员，从事经济管理工作二十余年，深知会计工作艰难，会计人员是随时会被站在被告席上，仅有在工作中十分仔细，不辛苦，一心一意的工作。下头，我将近段时间个工作鉴定报告如下，敬请各位提出宝贵意见。我在事业单位从事经济管理工作五年;在工业公司从事经济管理工作十三年;公司破产后从事物业管理、建筑业管理、经济管理、公司等财务工作四年。经历了我国新旧会计制度的变革，从会计手工记帐核算到公司会计电算化核算的发展过程。会计核算采用微电算化，很多减轻了会计工作者的重复脑力劳动，能抽出更多时间更新明白，参与公司经营管理，参与长短期决策，参与公司全面预、决算，参与公司的方针政策的制定，更能体现会计职能反映和监督在公司中的作用。我喜爱这份工作，愿意用我所学的知识奉献给社会经济建设。

我在事业单位从事会计管理工作五年来，在站长和党委的领导下，全面负责江津市渔种站财务会计核算工作，负责制订每年各部的生产经营承包计划和经济职责制，完善站里的经济管理制度;负责核算供、产、销及利润的分配全过程和工程建设的核算;负责全站的社会统筹，劳动工资管理等。我站是事业单位，公司管理，拥有职工约五十人，单位小会计人员共两人，出纳一人，会计一人。

在会计核算方法采取的是记帐凭证核算形式，材料按实际成本核算，成本按产品法核等。在编制每年的财务计划上，用上了在学校所的知识，对全站费用开支进行科学的划分，将费用分为固定性费用、变动性费用、混合性费用，获得站里盈亏保本点、保本量、保本销售额，目标利润，进行全面弹性预算，然后将各项指标分别下达落实到各经营承包中去。在会计工作中做到了事前预算，事中控制，事后分析;找差距、查原因、提出解决方案及合理化提议。在我任职期间，每年在会计核算上都得到江津市农牧渔业局的表扬。由于我家中几子妹都在永川化工厂和四川省天化所工作，为了更好照顾父母，于一九八八年调入永川化工厂工作。

我在工业公司从事会计经济管理工作十三年来，在厂长和党委的领导下，开始从事永川化工厂财务会计核算工作。该厂是大二的化工公司，先后在厂里从事工资基金的核算、结算资金的核算、物资材料采购的核算、成本核算、销售核算、货币资金的核算、总分类和明细分类帐的核算、对整个公司资金运筹、九五年厂里开始采用会计核算电算化技术，为了适应会计核算电算化技术，自我平时抽出业余时间经过自学，现也能在工作中独当一面，能单独熟练地掌握会计电算化核算和基本的数据库操作技术等工作，由于工作上需要，在九九年全面负责厂里的财务处领导工作，在财务处领导岗位上，合理地组织财务处会计核算工作，按时准确地编制各类会计报告，运用国家给予公司的政策，为厂里里豁免地方税20多万元，新产品税减免10多万元，利用合理、合法手段，筹集公司经营资金。

在各种会计核算中，能认真对待各种复杂的经济业务，搞清经济业务的来胧去脉，做到心中有数，能按国家的方针政策、法律、法规办事，对自我从事的工作能用会计人员的职业道德严格要求自我。在国有工业公司从事会计经济管理工作十三年中，永川化工厂财务核算，是按国家的方针政策、政策、法律、法规、会计制度的规定，严格执行的。在财务帐套的设置和各式各样项经济业务的处理上，都遵守了会计制度的规定，每年上级主管部门和当地税务部门对厂进行重点检查，会计师事务所年终审计，给予财务核算很高的鉴定。

这几年来，由于财务部门坚持会计原则，按会计制度的要求办事，拒决公司某些领导为谋求个人利益的违纪、违规、违法等行为，对财务部门意见很大，在厂里进行曲不正当的反宣传，在职工中构成永化厂财务帐是假的、帐目不清、混乱的现象，给财务部门在公司经济管理上设置大大小小的障碍，公司经济管理失控。永化财务部门先后换了四个财务负责人，此刻这个财务负责人是从一年倒闭的公司被下岗后，经过私人关系，调入永川化工财务部门负责财务工作，职称是会计师，但业务水平一般，对会计电算化不会，胆子还异常大，大到虚开增值税票，进行增值税进项税抵扣，强行会计人员进行帐务处理，这是违背税法，是一种犯罪的行为;对公司待处理财产盈亏，不经上级主管部门审核审批，强行要求会计人员进行帐务处理;进行了财务改革已发现供销部门在财务上交了现金，财务上未入帐的现象;厂里某些部门对外工程或设备加工，财务上已无法进行监督，已失去会计的监督职能。现我深深地体会到，国有公司不重视公司管理，只重视规模效益，不重视市场的变化，搞一些虚假的经济职责制，不求实际，公司闭门造车的搞生产，更不重视财务工作者的脑力劳动，每年财务部门给厂里提了不少合理化提议，厂里都不完全认真予以采纳，这是国有公司体制造成。

如国有公司在材料采方面，是一种盲目性的，生产部门提出急需材料，供应部门采购回来，价格上由供应部门确定，没有严格的监督措施，造成材料物资积压，资金构成极大的浪费，公司资金自然而然就越来越紧张。时间一久，这些材料生产上用不上了，仅有等待统一报损。国有公司管理不合理，跟不上社会发展形势，是国有公司的人和管理体制造成，也是目前国有公司最普遍的现象，在销售方面，销售部门从不主动去争取市场，占领市场，拓展市场，任由市场变化，最终使国有公司在市场上所占的位置越来越小，面临困境。这类问题在国有公司我如牛毛，都是国有公司的人和体制造成，在这种体制下，构成人浮于事，人心不定，虽然有自我的梦想，却得不到应有的发挥，也不可能得到实现。我以往抽业余时间，对厂历史资料进行过认真研究分析，由于国有公司管理上失控，造成厂损失每年大约在800万元左右，构成费用年年增，利润年年少，负债年年增，市场年年小，公司已构成无法挽救的局面。

作为一位普普通通的会计人员，在这种环境中生存和工作，自我的专长和专业水平得不到应有的发挥，使自我在工作中感到十分苦脑，思想十分矛盾，想询求一个自我能发展的空间，在实际业务工作中，边学习边工作，积累经验，不断更新自我的专业知识和业务水平，为社会经济建设出一份力。

公司破产使我深深地体会到，在外打工容易，如“今日不努力工作，明天就要努力找工作。”私人公司管理不规范，许多经济业务本是很简单的，却变成了很复杂的经济业务了。在工作中，并不是应聘什么工作，就做什么工作，工作并不是单纯的干自我的本职工作，平时还要兼一些本职之外的事来做。工作虽然十分辛苦，但心里压力很大，这种工作环境却锻炼了我。如干完本职工作之后，还要兼一些办公室的工作，做好每周的财务工作计划，鉴定，会议记录，每日快讯的网络传送，都必须要由自我完成，私人或个人的经济帐目，还需帮忙清理等一系列的工作。只要在工作中不停地做事，这总是好的呀。私人公司虽然工作忙一些，但他也是为社会创造财富，为社会解决一部份就业问题，这总是为社会出了力呀。总而言之，在工作中，无私心杂念总是把工作做得好的。

**年终自我鉴定200字篇十一**

20\_\_年的电话销售工作结束了，我想我应当为自我过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我此刻越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应当是我继续坚持的东西，在生活上头继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不期望自我会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到\_\_那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了\_\_\_\_个电话，其中有效客户\_\_\_，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自我坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上头积累足够的经验，让自我提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

**年终自我鉴定200字篇十二**

立刻将翻过20\_\_年艰苦创业记录历史的一页。这是有意义的、有价值的、有收获的一年。我部门员工在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，不分昼夜、节假日，出色的完成了公司交办的采购工作。进取参与公司组织的各种紧急任务，获得公司领导的肯定和表扬。在作风上执行公司管理制度，坚持原则，坚持财务制度，以采购纪律严格要求自我，廉洁奉公，从未出现违法、违纪、腐败现象。我们树立“为公司节俭每一分钱”的观念，坚持同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节俭成本的原则。紧紧围绕公司生产这条主线努力开展工作，使各项工作比去年得到了比较明显的提高。

一、工作完成情景及修订完善管理制度

1、本年度工作完成情景

根据公司安排，我们物资采购部主要担负①公司卤水加工厂、办公区、生活区建设所需的钢材、水泥，②井上钻采工具、套管、隔热油管、泥浆材料，③建厂所需成套设备、仪器仪表、阀门管件，④电器设备，⑤劳保用品，⑥一般工具，⑦输卤管线，⑧研究所实验材料、化学试剂、仪器仪表，⑨公司交代的其它采购业务。

为节俭资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情景下，千方百计，精心组织寻找货源，进取组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕在建项目，保障钻井施工，科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

在公司领导的大力支持和正确的领导及其他部门的配合下，20\_\_年共完成采购计划申请单600份，签订合同250份。全年采购额到达12000万。其中建厂设备、阀门管件、仪器仪表、机械设备等计款7550万，加工厂区购进水泥10120吨计款549万，购进各种钢材3303吨计款1500万，3个井队共组织购进泥浆药品1969吨，计款343万，购进套管1042吨，计款920万，隔热油管4440米计款308万等。合同采购11532万，零星采购468万。

目前基本做到1000元以上的采购，由财务转账，减少现金交易环节，逐步建立起物资采购渠道及供应商信息档案。现已有一百多家供应商。我们一向强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多与相关职能部门共同参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，和相关部室人员一齐询价比较，在采购工作的各个环节中主动理解监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。逐步完善制度，

2、部室建立每人每一天工作写实，所干工作一目了然，督查每人每一天工作量，和每一笔业务操作进程，也便于采购环节上的查询。每周上报周工作量，每月报采购报表，出年底财务报表等供领导参阅决策。

3、重新制定完善岗位制：人员按其所长，专业化分工分类，各负其责。解决职责专业分不清：容易出现行行都会干，行行都不专，材料性能不明白，型号参数搞不清，有了失误扯不清，干起工作来理不清等憋病。避免丧失自觉性，业务始终得不到提高，很难独挡一面处理问题，对公司，对个人危害极大。岗位职责制的落实，彻底扭转了这种局面的存在，每个人的工作进取性和工作效率显著提高。

4、定制出台本部门管理制度：使大家充分认识到采购制度严肃性，在工作中必须严格遵守国家、企业的采购纪律。本制度资料包含：落实公司管理制度、员工管理、质量管理、采购流程管理、和惩治违纪、违法、条款等资料，以时刻警示本部门人员。

5、安全工作方面：本着安全第一，预防为主的主导思想，时刻提示加强安全意识，每笔业务资金安全是第一位的，反复强调要与企业知名度高，信誉好，资质证件齐全的企业做为合作伙伴，每项合同条款必须反复推敲，防止出现意外，给公司和个人造成经济上损失。在出差，装卸车时，异常强调注意人身安全，防止意外事故发生。20\_\_年，本部门无一例安全事故发生，做到全年安全生产。

二、基本做法

1、注重市场调查

为保证能采购到质优、款新、价廉的货物，我们以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则为基本任务，以便更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。进一步加大市场考察力度，一方面我们从多侧面、多角度去认识市场，摸清了生产厂家与其代理商之间的利益分配关系，供货商产品利润的构成。到达1万元以上的采购项目，我们尽量先考察，后采购，变被动理解为主动出击，所以在采购过程中我们总能够争取到采购的主动权。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

我们围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询价比较，注重沟通技巧和谈判策略。调整了部份工作程序，增加了采购审核环节，采取先由采购部长在采购员对采购物资询价比较的基础上进行审核，再由计划经营部和公司领导进一步复核，力求最大限度的控制成本，为公司节俭每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

3、逐步加强对采购物资信息的管理

逐步加强对采购物资信息的管理，对物资采购申请单进行编号存档管理，发票产品合格证等复印留底，坚持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部台帐，方便随时查阅、比较。还建立本部门每一天工作写实报表，反应采购部每位员工每一天的工作资料。

4、提高部门工作员工的业务素质和职责感

我部门人员多数是刚参加工作的大学生，采购业务水平还很低，经验很少。除参加公司安排的培训及部门内部培训外，在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断指导，同时反复强调采购人员的职责感，强调每个人对自我采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备使用过程进行有效的追踪。员工在学习中不断总结经验教训，努力提高工作本事及业务素质。

三、存在问题和提议

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔资料，为不影响生产仅有再排车辆人力重复采购，工作量较大。审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的素质还需进一步提高

质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术本事与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。我们将永远记住玻璃钢输卤管线惨痛教训，严把质量关不是一句空话，要具体落实到每一个技术环节上，每一笔业务必须谁办的谁从头到尾负责到底。由于多数采购员参加工作时间较短，经验不足。在采购技能上有待进一步提高，以后将极积为他们供给培训和学习的机会，真正建立一支专业性强，业务精，清正廉洁、敬业高效让领导放心的采购队伍。为公司生产一线服务做好先行官。

3、供应商的范围还不够广

一则由于我们公司新型企业，行业独特，很多商家对我们不了解，供应商网络仍需逐步扩大。二则出于对售后服务响应速度的研究，部分物资的采购以老客户为主，这在必须程度上影响了竞争能带来的效益。

四、20\_\_年工作思路

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。主要做好以下几个方面的工作：

1、细化采购管理流程

企业管理水平的差异最明显的体此刻流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、改善供应商的选择

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

3、加强供应商档案管理，建立供应商产品信息数据库

对供应商资质材料、往来函件和产品质量证明等重要档案交公司存档，并复印留底;建立起重要货物供应商信息的数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

4、采购员根据采购申请单提前询价

明年，我公司加工厂区建设完成，并开始试运行投产。还有后续盐井的开发。方方面面还需要很多大宗物资、仪器，材料。我们将对这些物资提前进行询价，做好市场调研。不仅仅要保证生产，还要降低成本，减少公司的支出。

五、奋斗目标

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20\_\_年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理本事。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强职责感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结;开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创礼貌科室。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量。

**年终自我鉴定200字篇十三**

20\_\_年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮忙下，我不断提高一个现场人员的工作本事和素质，坚持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力，认真做好自我的本职工作，为了鉴定过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情景汇报如下：

一、提高个人修养，端正做人做事态度。

跨出了学校的大门，就得融入社会这个大家庭，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，理解领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自我各项业务工作的开展作好铺垫。

二、加强专业知识学习，提高处理技术业务工作本事。

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家、省及其他各大煤炭网站，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自我的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解，为自我各项工作的开展打好扎实基础。

三、对待现场工作的态度。

将近一年的工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所理解的每一车煤的质量，在遇见问题的情景下，及时与领导沟通，最终以最妥善的方式去解决每一个突发情景，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的最大化为目标，以公司的规章制度严格要求自我。

四、如何才能提高自我的工作职责感和工作效率?

要认识自我，树立信心。要时刻检查查自我的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自我身上问题。对自我和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强职责意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自我和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个职责是我不可推脱，必须要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着的形象和名誉。

总之，一年来，我勤奋工作、认真学习实践、尊敬领导、团结同事、热心助人，在各个方面都取得了必须提高，但我深知这远远不够，以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，可是我相信在领导的正确引导和同事的支持帮忙下，一切难题都会迎刃而解。当然，我也诚恳的期望领导和同事能够对我做的不足的地方提出批评。相信未来昌达煤炭公司在我以及每一个员工的帮忙下会有更高更远更快的发展。

**年终自我鉴定200字篇十四**

在这一年中，我按照行里制定的工作计划和目标，我在自我的岗位上，认真履行职责，努力完成分配给我的各项工作任务。此外，今年对我具有异常的意义，我经历了工作上的变动，从营业部调入综合管理部，进入新的环境，面临新的岗位和工作，在经历了很长一段时间的适应后，我从心底开始热爱这份工作，人事工作非同小可，能够让我从事这一工作体现出行领导对我的信任，这是我职业生涯的一个转折点，我对此异常珍惜，尽最大的努力去做好这份工作。经过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮忙，我已经完全融入到新的工作环境当中，个人的本事和工作水平也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应当说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自我感到正逐步成长，也逐渐走向成熟和稳重。现就年的工作情景评价如下：

一、进取准备，完成支行在全息同人力资源项目提升工作中的各项任务

从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等资料。在人事主任的带领下，我做了很多的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

二、尽职尽责，做好权限卡的管理和维护

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，经过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情景，我都认真加以对待，无论是节假日还是下半时间，都毫无怨言的对出现的问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

三、按部就班，搞好员工劳动合同的续签工作

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

四、保质保量，系统开展总行人力资源系统维护工作

行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等资料。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项资料都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

五、有条不紊，搞好统筹保险和公积金管理

一是按照统筹保险属地化管理要求，对新调入的外地员工全部建立了三险一金档案，对新录用的大学毕业生及时建立了

统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮忙职工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮忙其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取，截至目前，共有名员工提取了公积金，累计万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，构成于思毁于随，新的一年里我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我要一如既往地向领导和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自我的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。

**年终自我鉴定200字篇十五**

20xx年是我市加快实行“三步走”第二步策略目标的关键一年，是全面实现“十五”规划目标、衔接发展的重要一年，也是我公司进一步深入改革，抢抓机遇，加快发展，实现各项工作再上新水平的重要一年。领导班子在局党委的领导下，坚持以经济建设为中心，以先进性教育活动和两公司关系调剂为契机，狠抓班子建设、队伍建设和作风建设，牢牢控制发展这个第一要务，用科学发展观总揽全公司各项工作，用心稳当地推动各项工作，使全公司各项工作取得了较好的成就。现将今年的工作状况汇报如下：

一、狠抓生产经营，提升经济实力

生产经营工作是我公司各项工作的重中之重，是企业生存和发展的根本保障，为此，全公司高下当真贯彻落实全员经营的思想，用有序的生产组织保障生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务增进生产经营。今年，我们针对各专业的不同特点，分别确破了不同的生产经营重点，并采取了不同的经营管理策略。工程勘察、丈量和测试专业是我公司的传统支柱专业，在市场上领有较高的有名度，为持续传统的优势，我们一方面坚固原有市场范围，一方面大力拓展新的业务范畴。勘探专业用心开展地质灾害评估业务，并且走出软土地域，在基岩地区勘察上获得了攻破性进展。测量专业透过一向提高服务水平，赢得了建设单位的信任，并且用心配合政府部门，文秘写作秘书网保质保量地完成了城市快速路等多项市重点工程的拨地测量职责。测试专业在人员弛缓的状况下，透过劳务分包，扩展了生产潜力，降低了成本，并且发挥持续奋战的精神，圆满实现了上级委派的管线探测义务。岩土施工是我公司的一个主要专业，但市场上风不明显，并且因为价格竞争激烈，多年来始终盈利不高，今年我们抓住滨海新区加快发展的有利机会，用心承揽公共建造与工业项目，抢占市场份额，使产值增加较快。设计、监理等小型专业也都捉住有利时机，找准市

场定位，发挥自身特点，较好地完成了工作目标。

自年初以来，全公司职工在工作中充分弘扬拼搏精神，从春节到当初，各生产单位基础上不歇过公休日，透过大家的独特尽力。截至10月底，全公司完成产值1.4亿元，营业收入到达1.3亿元，分辨比去年同期增长了20%左右，实现利润1200多万元。

二、稳步推进改革，适应市场竞争

改革是发展的须要，是企业摆脱盘算经济的束缚，迈向市场的唯一途径。应对我公司目前的六个专业，或多或少地都存在一些不能适应市场经济的问题，但是为了确保在牢固中求发展的目标，我们决定把今年改革的重点放在岩土专业。因为岩土专业占领全公司四分之一的职工，占据资产总量最多，但盈利水平不高，诚然近年来，由于岩土施工市场的恶性竞争和行业管理不规范，导致赢利空间越来越小，然而我们自身在管理机制上缺乏翻新，也是导致盈利水平始终不高的重要起因。因此加快岩土专业的改造已经成为解决全公司发展的事不宜迟。

为了提高设备利用率，进一步下降生产成本，我们进行了设备承包职责制的改革试点工作，将设备管理的义务落实到具体人，改变了以往管理中职责不清的弊端，减少了许多繁琐的管理环节，使责权利的关联更加清楚公平，收到了较好的成果，调动了职工的用心性和职责心，设备运用率提高了，成本节约了，品德控制也更有保障。目前，装备承包职责制改革已经在岩土二公司全面推开。

为了提高项目管理水平，我们进行了项目管理职责制的改革试点，以项目经理为核心组建项目班子，授予项目经理更大的管理权限和任务，并且把项目管理的收益与其工资收入直接挂钩，从而促使名目经理严格操纵每一个生产组织环节，提高效率，下出世产成本。

为了透过调配手段充足调动职工用心性，激发职责心，我们对岩土二公司和勘察征询公司的经营业务人员进行了工资构造改革的试点工作。简化了工资结构，加大了绩效奖金的比例，工作业绩的好坏直接影响到个人收入的高低，充分调动了每个业务员的用心性。

透过上述的改革试点，把原先靠制度约束的要求转化为职工自发的举动，提高了效率，降低了成本，收到了较好的效果，也为今后的改革积累了宝贵的教训。

三、全面强化管理，规范企业运作

为了进一步规范各项管理，我们首先抓了制度修编工作，从新订正和编制了一百多项制度，将全公司的各项工作都纳入制度化管理的轨道，充分体现了“迷信执政，民主之争，依法执政”的要求。为强化各部门的二级管理，各基层单位认真按照全公司的管理要求，完善内部管理体制，制定了较为完整的、合乎本单位实际状况的规章制度，使各项工作做到有章可循。在完善管理制度的同时，我们还着重抓好制度落实，突出强调了严厉照章办事，提高办事效率，器重时效性准则。

经济管理是我公司的重点工作，今年我们在适当放宽内部经济政策的同时，加强了对关键环节的把持。充散施展经济管理部分的职能作用，侧重对材料物资洽购、吊装运输等超多本钱支出进行审核把关，加强了资金流动的计划性，对工程分包和合同评审加强了管理。使全公司的财务管理更加规范。咱们还透过召开经营出产会，按期编制经济剖析报告，有意识地培育和进步经营管理者和财务职员的经济分析才能，提高综合管理的程度，特殊是提高了基层单位的财务管理水平，增强了经济管理对生产经营工作的指导作用。透过用心运作，我公司争取到了固定税率的税收政策，解决了大批的财务挂账问题，公道避税达多少百万元。下半年，我们还对96年以来财务借出的各种票据进行了同一的清算，解决了很多历史遗留问题，但仍有局部遗留问题有待于今后逐渐解决。透过本次清理，进一步标准了财务管理轨制和审批手续。

在劳动人事管理方面，我们对全公司用工状况进行了统一的摸底追究，进一步规范了劳动用工和人员调动的审批程序，加强了职工培训工作的统一管理，根据上级文件要求，透过超多细致的测算，进行了工资结构调解。

设备物质管理方面，进一步完善了设备跟踪管理，掌握了主要生产设备的台效，为节制投资方向，供应了第一手资料。今年，我公司的设备投入到达一千万元，扩大了设备生产潜力，丰盛了业务手腕，为今后扩大生产，拓展业务奠定了基本。

在质量管理方面，加大了管理力度，对影响较大的质量事变认真分析，查找起因，对职责一查到底，并且严格按制度规定进行了处理。透过定期召开例会对技术质量工作进行分析总结，不断完善技术质量管理体系，加强了大型项目技术方案的统一评审，提高了基层生产单位自我把握、自我改良的才干，有效地保证了我公司质量保证体系的运行，并顺利地实现了iso9001的复审换证工作。

在技术结果资料和保险生产管理等其他方面，咱们也做了大批的工作。始终完善各项管理制度，尺度运作程序，增强日常检查督促，成果资料归档率到达100%，全年生产无重大事变。

四、狠抓科技创新，增强发展后劲

不断提高技术水平是我公司长期持续发展的保障，为此我们下鼎力量狠抓技术创新工作，重点做了新技术、新工艺的引进和推广工作。

勘察专业在牢固软土地区传统技术优势的条件下，用心向地质灾害评价、地震安全性评估等业务领域拓展，环田地质评价业务发展迅速，全年创产值三百多万元，已成为一个新的利润增添点。而且还用心研究基岩地区勘察技术，并取得冲破性进展。大力开发原位测试手段。测试专业引进了孔径探测仪和高密度电法测试仪，丰富了测试技术手段，进一步强固了我公司在测试领域的龙头地位。岩土专业在添翼钻孔灌注桩、预应力空心方桩以及后压浆工艺的研究推广方面，投入了超多的精神，并且已经在部门工程中进行了应用，透过实际工程考试，后果较好，也为岩土专业扩大利润空间打下了良好的基础。

课题研究和技术推广方面，我们用心推进x市城市地质信息系统体系的开发和滨海软土地基处理新技术研究以及海河两岸基础工程病害机理研究工作，重点开展了灌注桩后压浆技术和扩盘桩技术的推广工作，并取得了阶段性成果。我公司今年还主持和参与编制了两项国度规范。

工程创优方面，华信商厦工程勘察获国家铜牌奖，另外还取得市级优秀勘察工程一等奖1项，二等奖2项，三等奖2项，市级精良咨询工程三等奖和鼓励奖各1项。

五、加强步队建设，打造优良团队

今年我们着重抓了干部队伍建设和专业技术人才队伍建设。我们以提高性教诲活动为契机，加强班子建设，提高干部队伍素质，转变工作作风。活动中持续“边学边议，边查边改”，认真查找突出问题，踊跃落实整改措施，从而全面提高了党员干部的政治思维素质，强化了基层班子的作用。下半年，我们着重抓了干部队伍作风建设，公司党委专门制定了《对加强干部队伍作风建设见解》，从精简文件会议，坚持深入一线，增强服务意识、增强工作主动性、加强勤政廉政、加强节省意识等六个方面提出详细要求，全公司各部分各单位认真落实党委要求，认真查找自身存在的薄弱环节，结合自己的工作特点，制定整改办法，并且党员干部带头做好落实，使得管理工作的效力，职工精力面貌发生了很大的变革，有力地促进了全公司的经谋生产工作。

在人员培训方面，我们进一步规范了教育培训工作的统一管理，我们在相关专业之间选拔了部分技术骨干，进行定期的轮岗交换，并选派技术骨干外出参加技术交流和研究活动。我们还勘误了科技创新褒奖措施，调动了技术人员开展科技创新的热情。为了鼓励青年科技人员刻苦研究业务常识，不断提高子术水平，在全公司构成良好的学术氛围，我们辨别组织了工程技术规划竞赛和全公司技术大比武活动，另外还进行了优秀科技论文评比活动。为技术人员展现才华发现了条件，也为提高全公司技术水平起到了良好的促进作用。

六、建设企业礼貌，营造良好气氛

在日常工作中，我们始终留心坚持以人为本的思惟。公司班子成员经常深入基层单位或召开座谈会，与同道们交心谈心，了解职工的思维状况，援助解决生产生涯中的实际艰难。为了勉励职工参政议政，公司里加大了对各生产单位的二级民主管理工作监督检讨的力度，在确保民管小组的组织完善的状况下，使民主管理工作做到时常化、制度化。公司班子还分离与部分单位的民管小组进行了座谈，使职工切实参加到管理过程中，充散发挥了民管小组的作用。并且把领导班子与职工代表的座谈会作为一项制度，建立了高低沟通的长效机制。

为了切实把全公司职工的智慧凝集到企业发展当中，公司党委还研讨制定了《职工合理化倡导嘉奖制度》，激励职工为企业发展献计献策。在合理化倡议活动中，全公司职工用心加入，从技术创新到企业发展，提出了很多好的提议，丰富了改革立异的思路，体现了主人翁意识。

为了改善职工的生产生活前提，我们办起了本人的职工食堂。今年还为职工安排了全面体检，并持续实施带薪休假制度，公司工会还应用公司内的部分平房办起了职工阅览室，乒乓球室和健身房，还组织职工开展了保龄球、羽毛球、篮球比赛，“七一”期间，我们还组织了全公司的歌咏比赛活动，不仅仅大大丰硕了职工的业余文化生活，还充分展示了企业的活力，增强了凝聚力。为促进生产经营工作营造了良好的人文环境。

七、其余有关工作

在局党委做出调整两公司管理关系的决定当前，我们敏捷举措，以顾全大局的态度，与测绘公司和局有关处室密切配合，加强沟通，用心稳当地处置了办公用房调整、设备交接等一系列相干问题，同时按照局党委要求的时间，及时组织搬迁，并快捷投入生产，保证了畸形生产。同时对调动听员进行妥善安置，确保了职工队伍稳定，工作一天也没耽搁，美满完成了这次调整工作。

为了保证企业的长远发展，我们在局领导的支持和帮忙下，在高新技术园区注册成破了城市空间打算地理信息公司，加快了工程测量数字化技术发展的步调。我们还在津南区购置了40亩土地作为发展基地。

在局领导的大力辅助下，我们还解决了原房地产公司的部门历史遗留问题。

八、存在的不足和下一步打算

经过广大干部职工的奇特努力，全公司各项工作取得了必须的成绩，然而间隔我们的目标恳求还有必须的距离。在总结成绩的同时，还应看到工作中仍然存在良多不足。比喻：对市场信息的反馈还不够敏锐，内部经营信息流利还不够顺畅;经济管理上还不实现全成本核算;生产组织和名目管理水平还有待先进;技术手段相对单一，与全国其余综合甲级单位比较，在技术实力上还有必定差距。人才队伍建设还跟不上企业发展的需要，缺少尖子人才和高素质的综合管理人才。以上这些问题是制约我们发展的“瓶颈”，需要下大力气解决。

为了抓住滨海新区加快发展的大好机会，我们要放松做好以下多少个方面的工作：

1、做好中长期发展规划。首先要明白我公司发展的定位问题。要依照建设技术治理型企业的目标，做好发展计划。针对市场需求和行业技术发展动态，联合我公司的详细状况，制订发展目标。在技巧发展上，以专业化大公司为目标，并体现本身特色。各专业要依据全公司总体发展目的跟本专业的详细情形，制定出既吻合专业发展方向又贴合我公司工作实际的发展思路，坚持连续稳固的发展。

2、进一步抓好作风建设。要把转变两级班子作风、干部队伍作风和机关工作作风作为一项长期任务。认真落实好公司党委《对于加强干军队伍风格建设的看法》，发挥实干精神，认真落实各项规章制度和党委决议，坚持深刻基层，搞好考核研究，切实解决好制约企业发展的问题。要教育各级领导干部廉洁自律，克己奉公，以实际行动体现党员的先进性，发挥模范作用，并以此带动全公司宽大职工，报全部精神投入到全公司的改革发展当中，打造一支纪律严明，能打硬仗的职工队伍。

3、搞好市场经营，扩大市场份额。要进一步强化经营信息管理工作，研究制定相关政策，加强信息的统一管理，解决经营信息共享的问题，发挥全公司整体经营的优势。以滨海新区建设为重点，加紧市场开拓，个性是在拓展滨海新区的业务方面要拿出具体的工作思路。

4、加快提高生产和经济管理水平，确保效益增长。要以岩土施工专业为重点，着重研究解决制约专业发展的凸起问题。改革生产管理模式，大力推广改革试点工作取得的成功教训，不断完善相关的配套机制和政策，进一步向全成本核算过渡。进一步发挥现有人员和施工设备的生产潜力。并且要着力提高经济分析的水平，强化经济分析对生产经营的领导作用，切实提高盈利潜力。

5、稳步推进人事和工资制度改革。改革用工模式。实施双制度用人制度，逐步实行合同制用工，为人才引进和交流发明灵活的机制。用心推行岗位管理的模式，明确岗位职责和机构设置，强化岗位职责，并落实生产单位第一职责人负责制，不断完善岗位职责和绩效考察体系，并逐步推行与之配套的岗位工资制，从而更有效地调动职工用心性。

6、加快人才培养的步调，加大教育培训的力度。根据全公司发展和人才队伍建设的总体请求，加强技术培训的宏观管理，提高培训工作的针对性和实用性，提高培训品质，透过履行人才工程，发掘和造就一批优秀人才。对那些工作表现出色，有发展前途的年轻同志进行重点培养，并在全公司构成比学赶帮的良好学术氛围。

7、加快技术创新和技能提高。透过改革科研管理机制，正确处理好经营生产跟科研工作的关系，逐步建立和完善我公司的技术创新体系，鼓励技术人员英勇翻新，跟踪行业技术发展的新趋势，引进新工艺，发展新业务，及时把新技术、新工艺转化为生产力，为我公司的发展积攒后劲。

8、鼎力发展企业文化建设。透过增强宣传教育工作，对先进人物和进步事迹鼎力弘扬表彰，对错误典型进行批评教导，引导职工树立准确的价值观，在全公司范围内造成健康向上的精力面孔。并且要在完美二级民主管理系统的基础上，开展多种形式的运动，调动职工参政议政的的踊跃性，激发职工的群体名誉感和归属感，加强团队凝聚力。

**年终自我鉴定200字篇十六**

回顾过去一年的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮忙和支持下，与部门人员的共同努力中是分不开的，本人严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时理解程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地职责制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责，

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，职责到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。

执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。

培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

四、建立资产管理职责制

为了有效地管理好部门资产，建立了部门物品管理第一职责人及岗位物品管理第二职责人，做到每月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

六、工作中的不足

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够;2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高;3、个人主人翁意识淡薄。

自身的不足：

1、创新思路匮乏;2、执行力度偏差。

七、总结经验：

经过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真理解与执行，经过整体的改变。这让我有所体会的是：仅有严格才能有规范，仅有不断完善才有提升，仅有不断创新才有提高。

八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

1)制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，

2)制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情景，

3)制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情景，

4)制定每一天工作检查，发现问题，纠正问题的情景。

2、岗位工作安排与督导执行

1)安排月工作固定事项，月培训资料并落实检查培训实施效果，

2)安排周工作量，督导执行完成情景，

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范。

3、树立员工主人翁的思想

1)加强员工职责感，认真执行制度，不要流于形式，

2)多倾听员工提议和意见，发挥员工的想象力，有效提议及时采纳。

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理本事;

2)创新工作方式方法，提高工作效率[gushi]。

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20\_\_年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自我，努力学习，提高工作效率，进取响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的18年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满期望和活力的19年。

**年终自我鉴定200字篇十七**

时光荏苒，20\_\_年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和护士长的关心与直接领导下及同事们的关心与帮忙下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关心、支持和帮忙下，思想、学习和工作等方面取得了新的提高，现鉴定如下：

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，热爱祖国，热爱中国共产党，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响护士的素质和形象，所以，在一年中的各次廉政教育和技能培训后，我理解了要坚持“廉洁自律、严格执法、热情服务”的方针，把人民群众满意作为做好工作的根本出发点，做到始终把党和人民的利益放在首位，牢固树立爱民为民的思想，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，即“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意礼貌礼貌服务，坚持礼貌用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发可是肩、不浓妆艳、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。在护士长用心认真指导下，我在很多方面都有了长足的提高和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操做考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急潜力。

三、努力工作，按时完成工作任务

我将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就务必在平时的工作中，一方面严格要求自我并多请教带教教师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。记得刚到儿科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向教师请教、向同事学习、自我摸索实践，在很短的时间内便比较熟悉了儿科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自我的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自我的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复。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，出勤率高，全年没有请假现象，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。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，工作效率高，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，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改善。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自我的职责和义务，可是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改善和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感激院领导、护士长的教育、指导、批评和帮忙，感激同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多提高和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的完美明天而贡献自我的一份力量!

**年终自我鉴定200字篇十八**

20xx年，学校保安部在市综治办的领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强学生的安全意识和自我防护能力;通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失，维护学校正常的教育教学秩序。

一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，学校校长宋新光直接抓，分管副校长李家意具体抓，学校办公室、政教处、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。由学校党总支书记、校长负责，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。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。严禁私自组织学生集体服用药品和保健品，严禁学生参加商业性庆典活动，严禁组织学生从事不符合国家有关规定的危险性工作，严禁教师个人利用假期(日)私自带学生外出，在校外开展的社会实践活动要坚持就近、徒步原则。对涉及学校安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

3、签订责任书。学校与处室和班主任层层签订责任书，明确各自的职责。学校还与学生家长签订了安全责任书，明确了家长应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对教职员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

4、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管群防群治

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。我们积极与市公安、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，取得了良好的教育效果。

**年终自我鉴定200字篇十九**

转眼又到了年底，在客服中心副主管这个位置上已经一年了，回顾起来，感受颇多。副主管的位置代表自我不能再像当培训师时，只做局部管理，而是要做全面的管理。作副主管压力最大时是杨主管离开客服中心的时候，我感觉客服中心的重担一下子压了下来，应对发展中且存在问题的客服中心，当时真有种无所适从的感觉。但我立刻告诫自我，必须要冷静下来，找出问题，一个一个去解决。十一之前公司会议结束后，易总谈话：“遇到问题不要害怕，勇敢应对，要去想解决问题的方法这才是关键”给了我很大的鼓励，更坚定我要管理好客服中心的决心。

十月中旬，王经理对我们的工作及时跟踪和指导，客服中心的每位管理人员都回答了王经理提出的五个针对性问题，并得到了及时回复，给我的回复中让我印象最深的是：“作好一个客服管理人员，是一件不容易，却又十分有成就感的事情，快速执行、快速反应、抓细节这些都是关键的地方。”这句简单却十分贴切的话，时刻伴随着我，使我把工作的压力转化为动力。

感激领导的鼓励和指导，也十分感激各位同事的支持。站在这个位置上，必须要把这个客服管理好，才是对大家最好的回报。以下是我一年来工作的总结。

在管理整个客服上，贯穿“让所有优秀的人的力量凝聚到一齐，打造一个优秀团队”的思想。在管理中根据每个客服管理人员的优势，明确分工。根据所分工作做及时跟踪督促。在整个客服中心的管理上，根据客服现状，从业务提高和人员思想出发，列出阶段性目标和长期目标。从而到达客服整体面貌的改观。

一、提高业务技能方面

1、让每个座席人员从基本功练起，打过关。

2、客服培训手册应用新员培训，使培训更进一步走入正规化。

3、客服内部资料库的建立。新活动及群发资料及时更新，供座席人员查阅学习。

4、试行“首问负责制”。简单投诉问题不再依靠班长，认真钻研业务后，能做到独立解决。

二、服务质量方面

在服务质量监测上实施奖罚分明的机制。设立服务标兵岗位，对服务优秀人员授予“服务之星”荣誉称号，在精神上给予鼓励。加大扣罚力度，出现问题者，以过失单形式扣罚。并要求质检人员和班长找其谈话，使座席人员从根本上认识自我的不足，最终到达提高其服务质量。

三、针对客服中心由史以来的一大难题，在人员有限的基础上，提高一次接通率

1、提出技术需求，将选择性接听改为直接接听，在必须程度上提高了一次接通率。

2、在话务量高峰期，人员不足的情景下，实施新的补班计划，思想工作同步开展，将一次接通率和每位员工结合起来，用团队的力量共同到达标准。以至于此刻每个员工都养成了习惯，都会随时关注一次接通率，从被动关注到此刻的主动关注。从而到达提高客户的感知。

4月份月均一次接通率：

12581：87%

12582：88%

彩铃：47%

11月份月均一次接通率：

12581：92%

12582：97%

彩铃：84%

以上的数据，告诉我，任何事情都是：没有做不到的，仅有想不到的。

四、创造了客服中心一个全面沟通的文化环境客服中心是客户的中心，是人的中心。客服中心的管理，必须是以人为本的管理。这是袁道唯博士负有哲理的话。结合客服现状，让每位员工从内心上服从管理，除了一些完善制度的约束外，另外一个主要使命就是沟通。沟通能够随时进行，但沟通文化却是需要逐渐培育的，作为客服中心的主管，我有职责给客服中心的员工营造一个全面的沟通文化环境。综合研究，我选择了电子邮箱，没有时间和地域的限制，是一个十分有效的沟通方式。当然，邮箱刚建立时，两天没有任何反映，因为大家还对它还不信任。当第三天的时候，收到了第一封信，根据所反映的问题在最短的时间内给予解决，为以后起到很好的带头作用。邮件是接踵而来。收到的信件里，难免因前期无顺畅的沟通渠道造成一些不理解而出现一些偏激的语言，我在回信时针对提出的问题，若有执行可能性，立即让其它部门配合，立刻实施，让事实说话。若暂无法实现或无法解决的，会告诉其原因。如果思想有偏差的，我会给其指引一个正确的方向。

创造客服中心沟通文化环境时，鼓励并给大家创造机会，让所有客服员工把自我的想法表达出来，让大家感觉到沟通的正面效果。最终使大家以更好的心态投入到工作中去。从10月份以来，客服人员情绪较稳定，人员流动量降低到0.02%，并且对客服团队有了信任，以前的意见箱，此刻变成了提议箱。好的提议更利于客服的发展，让我体会了沟通的重要性。

五、文化建设方面

1、7月份益智大比拼，使员工从紧张的晋级考试中得已缓解。提高员工团队协作，丰富了员工课余生活。

2、客服主办的“中秋晚会”圆满成功，在这个全家团聚的特殊节日里，让员工感到公司对大家的关心和照顾。从而能更踏实的投入到工作中去。

3、进取鼓励客服员工参与公司举办的“我行我秀”文化建设活动中，综合大家的想法，客服部在这次活动中，拿下了“整体效果奖”“团队协作奖”“最佳创意奖”三项大奖，让我也再次体会到了团队凝聚力是不估量的。

六、制度完善方面

根据新进同事提议，引进其它优秀客服的好的制度并运用到客服中心。

1、示忙制度更规范。

2、班长工作流程的规范。

3、客服考勤制度的完善和运用。

经过以上六个方面的努力，使客服中心整体面貌有了必须的提高，让我深深体会了王经理曾对我说过的话“作好一个客服管理人员，是一件不容易，却又十分有成就感的事情。”一年来收获最大的，也是体会最深的：一个人的优秀不叫优秀，一个团队的优秀才是真正的优秀。作为客服中心的主管，必须要有本事把所有人优秀的力量综合起来，打造一个优秀的团队。团队的凝聚力是不可估量的。以此体会来作为我\_\_的总结。

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