# 最新升职自我鉴定500字(18篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-18

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。升职自我鉴定500字篇一一、政治思想素质作为教员，我始...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**升职自我鉴定500字篇一**

一、政治思想素质

作为教员，我始终坚持把坚定正确的政治方向放在首位，深入学习马列著作、毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”的重要思想，和胡\_\"八荣八耻\"的精神实质.全面贯彻党的教育方针，忠诚人民的教育事业，有良好的师德风范和教师素养，遵纪守法，教书育人，为人师表，认真履行岗位职责，有极强的事业心和责任感，在大是大非面前，旗帜鲜明，立场坚定.任现职以来，一直坚持出全勤。工作积极主动，勇挑重担，顾全大局，常常超负荷地工作,始终坚持战斗在教学第一线，做到了教书育人，为人师表.20\_\_年被评为县级劳模,20\_\_年被评为县级骨干教师和学科带头人.

二、业务能力

(一)教学能力

1、勤勉教学，成绩突出。

作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为已任，兢兢业业,勤勤恳恳。任现职以来，我要求自己不断增强业务素养，深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统性、启发性、研究性的教学方法。

教学中，我坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”放在教学的核心位置上，尽管有的班级学生基础差，但我相信每个学生都有各自的兴趣、特长。在教学内容和目标的实施上，不强求“齐头并进”，而是正视事实，追求“差异发展”。在教学方法的设计上，我突出落实激发学生的主体意识，激发学生的求知欲望。每一节课都要设计学生参与的问题，来引导和训练学生学习。开展形式多样的“课前三分钟的新闻活动”，如“最新消息”“时事评述”等，极大的刺激了学生的表现欲，在轻松之中锻炼了学生的语言表达能力及思维强化能力.起了很好的导向作用。为适应新世纪的教学要求，近两年积极投身研究性学习的教学改革中去，并取得较好的成绩。在近六年来，我所任的政治成绩均名列全县前茅，在20\_\_年和20\_\_年的中考中xy,wws和wjx都获全县政治第一名。

2、深入钻研，大胆创新。

任现职以来，我始终把教研放在重要的位置，把成为一个学者型的教师作为自己的奋斗目标。不断鞭策自己，勤奋学习，努力提高自己的理论水平，把握政治学科最新的改革趋势，理解普通初中政治课程改革的发展方向。作为政治教研组长能够积极组织教研组的备课活动，与同科组老师一起钻研教材、教法与学法，共同开发教学研究专题。

任现职六年来主要研究课堂教学，研究的专题有：激发政治课教学的兴趣.主动承担校级公开课教学.六年中所出的公开课得到领导和同行的好评，在积极组织好课堂教学的同时，我还能积极参与指导有益的教学活动.“一枝独秀不是春，百花齐放春满园”，作为一级教师，我在做好自己本职工作的同时，认真组织备课组活动，积极承担培训青年教师的工作，任现职期间，为了能让青年教师尽快成为学校教学的主力，我主动承担培训青年教师的任务，积极扶持青年教师成长。帮助青年教师lxmh和lsb备课,上课。lxmh和lsb老师对政治教学没有经验。改科后，我在教学上给予了她很大的帮助，她现在已成为教学上的一把好手。在指导青年教师参加各种大赛中屡获好成绩。其中20\_\_年指导的青年教师smq参加县级示范课,荣获县级一等奖，

3、重视实践，总结提高。

在大胆开展教学研究进行优化课堂教学的基础上，我及时总结自己的得失，坚持每年至少撰写一篇教学教育论文，从未间断。撰写的教学论文于20\_\_年11月在的(第2期)上发表并获一等奖，论文,>>在省级教育教学研讨会中，经评委会严格评审，都获一等奖.

(二)教育能力

作为教师，我深深意识到，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程，只懂教书不会育人，不是一个合格的教师，我謹记陶行知先生的一句话：“捧着一颗心来，不带半根草去。”全身心地投入到教育教学工作中，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄纵、信任不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生“敬而亲之”。我在德育管理方面形成了一些独特的方法，管理水平也不断提高，取得了较好的成绩。

“勤奋努力，奉献爱心”是我教学工作的信条。担任政治教学期间，我能够坚持正面教育，大胆从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，言传身教。对一些思想上不够成熟、自律性较差、孤僻自卑或自大狂妄等缺点的同学，我进行了细致的了解工作，从各方面关心他们，使学生觉得教师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以与他们谈心的朋友。帮助他们树立正确的人生观和学习正确的思维方法，鼓励他们发挥特长，向他们分析知识素养与成才的关系，引导他们关心集体，确立他们在集体中的进步作用。无论在课堂上，还是在课外，我都一直奉行一个准则，就是在鼓励学生的同时更多地偏爱后进生，给他们以各种捕捉成功与欢乐的机会。

在自己的实践中，我总结出一条经验：当好一名老师，仅仅靠“嘴”和“手”是不够的，更重要的是用“心”去思考，用“心”去工作，也正是这样，我才能真正体会到工作的高尚和育人的欢乐。我还及时总结德育工作的经验，撰写了>获省级一等奖.

六年来，我认真履行中学一级教师职责，自觉遵守学校的规章制度，爱岗敬业,勤勤恳恳.作为学科的带头人,我为了\_\_x中学的飞速发展多次争得过殊荣.我认为自己符合中学高级教师的任职资格。希望各位领导和同仁给予支持和通过.

谢谢!

述职人：

20\_年\_月\_日

**升职自我鉴定500字篇二**

各位领导、同仁：

大家好!

20\_年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢!下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

一、 主要工作

由于工作需要，我于20\_年4月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足。

2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺。

3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强。

4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20\_年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

**升职自我鉴定500字篇三**

我是会计系教师梁敏。\_年7月受院领导的聘任，我担任会计系副主任一职，分管学生工作。下面我将任职以来的工作情况向院领导及同志们述职，请予评议。

一，抓好新生入学教育，军训工作

我上任的第一件大事，就是新生入学和新生的军训工作。新生入学教育，是学生良好养成教育的新的开始，是他们大学生活的第一步，关系到以后三年如何成长的导向大事。在系主任的指导下，我从军训抓起，讲清军训的目的，意义，教育学生学习解放军战士不怕苦，不怕累的顽强精神，要求学生认真对待每一项军事训练。同学们在训练教官的带领下，认真，出色的完成了每一项军事训练。在方队分列训练，整体阅兵中荣获第一名;内务整理评比中获得第三名;新生入学教育考试中获得第一名。新生入学教育的第一课，交出了我满意的答卷。

军训工作结束后，新生走入正常的工作环境，我带领辅导员在各班开班会，进行班风，学风教育，教育学生端正学习态度，明确学习目的，树立良好的人生观，道德观，现在看，新生学习风气浓，班风正。

二，严格加强学生的日常管理

学生日常行为养成教育，是学生工作中的一项重要内容。养成教育是一个人成长中不可缺少的环节，它关系到学生身，心的健康发展。良好行为的养成，往往形成于严格的日常行为规范中。进行日常管理工作时，我主要采取学生自我管理的方式。充分发挥系学生会，团总支的作用，形成系内的管理体系。学生会各部，在老师的指导下，积极主动，创造性的开展各种活动，如生活部的\"班级小管家\"活动;舍务部的\"温馨之家\"活动，这使学生们感觉到检查，评比是必要的，明确这是作为一名学生应该做好的份内的事情。系内两项评比竞赛延续进行。在院进行的两项评比竞赛中，会计系名列前茅。

三，开展丰富多彩的校园文化活动

1、校园文化活动要由学生自己组织开展。

学生是学校进行各项活动的主体。学生自行组织校园文化活动，这既能锻炼学生组织活动的能力，又能填补学生的业余时间，还能通过活动，使很多学生有展现自我的机会。会计系原有《展翼》文学社，信息协会，英语协会，满天星剧社。\_年11月，新成立了珠算协会。这些社团经常组织开展各项活动，深受广大学生的喜爱和支持。

2、走向社会，服务社会，创造性的开展公益活动。

\_年上半年，会计系与皇姑区消防中队取得联系，邀请消防中队的官兵到我院为全院学生普讲消防知识，并与会计系一起完成一场模拟火灾现场逃生自救的演习，从而提高全院学生的消防意识。\_年的中秋节，会计系师生与皇姑区消防中队合作举办《中秋月圆军民鱼水情》篝火晚会，进一步增进了军民情谊。晚会获得圆满成功，沈阳电视台对此次活动进行了报道。

11月9日是消防宣传日，受皇姑区消防中队邀请，我系与皇姑区消防中队再度联手，进行消防知识的宣传。我们组织04级新生与官兵们一起，在北行街头，向全市人民宣传消防知识。此次活动，再次使学生们增强了消防意思，同时也使学生们感到服务社会的重要性。

3、寓教于乐的文体活动。

\_年10月21日，在系主任和我的亲自指导下，经过学生会与团总支的认真策划，由麦当劳北行店与科海计算机培训中心出资赞助的麦当劳杯\"曲乐淘金\"首届青年歌手大赛举行，并获得圆满成功。活动的开展，锻炼了学生社会交往能力，组织大型活动能力，也缓解了经费紧张的问题。此次活动产生的一等奖歌手，在11月30日代表高职院，参加师范大学举办的\"沈阳师范大学\_级新生校园歌手大赛\"，最终获得第一名，为我院争得荣誉。

11月4日，由满天星剧社自编，自导，自演的短剧《谁骗谁》，代表高职院参加师范大学举办的沈师大第二届社团节\"人生ab剧\"校园短剧大赛。该剧反映了考试中出现的种.种作弊现象，寓意深刻，引人反思。最后，该剧获得第一名的佳绩。

4、积极参加院组织的各项活动。

本学期，院组织了首届体育文化节，我积极组织我系学生参加每项活动。经过认真的部署，精心的挑选队员，带领学生认真查阅大量资料，在《奥运知识竞赛》中，我们系捧回了冠军奖杯;在纪念\"一二。九\"运动的长跑比赛中，我系获得男子团体第二名，女子团体第二名的好成绩，为系里争得荣誉。

四，圆满完成追缴学费工作。

在本学期开始，系里有24人次的学生没有按规定缴纳学费，欠费数额达14万元之多。一个系尚如此，9个系欠费的数额就巨大了。院领导多次召开会议，亲自部署，要求各系做好欠费追缴工作。在系主任的亲自指导下，我对欠费学生做了大量耐心，细致的思想工作，做到逐人落实，个别谈心，动之以情，晓之以理。经过3个月的艰苦，细致的工作，会计系学费于12月29日全部上交，出色地完成了欠费追缴工作。

回顾半年的履职经历，我感到既充实，又欣慰。在工作中，我和同志们增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了提高。主要有两点启示:一是诚信成就事业。我刚工作时，确实感到担子重，压力大，但我有一个坚定的信念，就是相信组织的正确领导，相信系里班子成员间的精诚团结，相信绝大多数师生的合作和支持。凭着这种信念，我尽职尽责的做好每一个工作。二是工作统一思想。回想我工作中，有过与其他老师出现的一些正常的工作分歧，工作中有时会有不同的意见，但我并没有把精力消耗在无谓的争论上，而是在工作实践中逐步加深认识，增进了解，很快就达成了共识，把工作做到位。

总结自己半年的工作，我觉得有所得也有所失，不足之处主要表现在两个方面，这也是本人今后进一步努力的方向:一是要提高认识水平。注意防止处理事情简单化，时刻保持清醒的头脑，大局意识。二是要防止急于求成。做工作讲求方法，循序渐进，特别的对待学生的思想工作，要因人，因事，因时的区别对待。

**升职自我鉴定500字篇四**

尊敬的杨总：

您好!

通过将近两年对工作的接触和磨练熟悉，今天本人正式向公司提出并递交晋升为\_主管/经理职位的申请报告!

光阴似箭、岁月如梭!不知不觉本人入职公司工作亦将近两年时间，自本人第一天就职于到此岗位工作时就深知自己责任的重大，我必须倾注所有的热情和努力来报答公司领导对我的信任与器重。在此期间本人除努力学习管理知识外，其它方方面面更是尽职尽责，倾我所能来做好领导分派的每一项工作。中国有句古话:“人往高处走,水往低处流”。就像大部份人一样,我希望我所付出的努力可以被领导看到,我的能力可以得到领导的赏识。入职公司对于本人来说是个重大转折，也是我人生的一个机遇更是一种挑战。回想起入职公司的最初，工作中遇到和面对的种.种困难压力仍历历在目，期间非常感激能得到\_/经理的大力支持和帮助，给予我很多发挥自我的空间和机会，并最终将困难一一解决。

能与公司一起经历、一起成长是本人莫大的荣幸。从开始对工作的茫然到渐入佳境，对压力的困扰到适应，从工作的各个阶段中感受与体会，让我的人生观和价值观发生了不同的看法和理解。我非常欣赏公司领导的人性化管理，\_/经理的为人艺术和领导风格，宽松融洽的工作氛围和团结务实的文化底蕴，特别是得到\_/经理的关心和热切帮助，让我能很快适应和进入工作角色的转变。

随着公司业务的不断发展壮大，公司对员工的各方面能力有了更高的要求，本人的个人能力亦逐渐被发挥和提升进步。本人在学习到更多的领导知识与管理知识的同时，使自己的能力得到更多的锻练和认可;也许我的工作还有需改善、学习和进步的空间，但我坚信本人将会更加用心学习更多的管理知识，用智慧的决策来弥补自己的不足之处。我深信只要肯付出就一定会有所收获!

在这段并肩作战的岁月里，我对公司产生了深厚的感情，付出诸多的心血。从公司的实际状况出发，制定出与公司相适应和符合公司发展需要的各类规章制度，并督促落实和严格执行，积极做好各个部门的协调工作，处理员工与公司发生的各类劳资关系，应对各个政府部门的核查工作等。喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一位员工，更高兴的是能有一位英明的领导在前面带领着我们这支浩荡的队伍启航前行，我深信公司在不久的将来定有辉煌的发展。我很感谢\_/经理一直对我的栽培和帮助，给予我一个很好的学习机会与发挥的平台，本人将不负众望，发挥自身优势，用谦虚的态度和饱满的热情做好本职工作，鉴于对公司的热爱和对领导的信任及渴望能得到更多的锻练，结合现时的工作强度，本人希望能进一步向人事行政经理这个职位发展。

俗话说：良禽择木而栖!如公司领导认为本人仍未能达到升职的要求，我诚恳的希望领导能给本人提出更多宝贵意见或建议，让我今后能有一个努力的方向和目标，我仍然会像以前一样，用积极和认真的态度做好每一件事，不会因此怠慢工作，因为我深信自己有能力但只是仍待提高，在提升自己能力的同时将工作做得更好更出色，争取在最短的时间内得到下一轮的晋升。如承蒙能得到领导的认可，同意本人的晋升申请，本将一如既往用更积极、更认真和更负责的态度去做好每一件事。将本人的能力和优势作表现，在做好本职工作的同时为公司创造更大和更多的有利价值。

此致，

敬礼!

**升职自我鉴定500字篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!

首先，我对自己能工作在珠江这个充满生机和活力的企业里，感到十分荣幸，其次感谢公司各位领导一直以来对我工作的支持与信任，感谢各位同事对我工作的支持与配合，没有大家我今天也不会站在这次晋升人员群众评议的舞台。

美国政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我本着锻炼学习，为大家服务的宗旨，竞聘人事主任，希望能得到各位领导和同事的支持。首先我谈谈对人力资源管理的认识。

随着市场竞争的加剧，人力资源管理工作在企业战略发展中的作用日益凸显。一个企业能否健康发展，在很大程度上取决于员工素质的高低与否，取决于人力资源管理在企业管理中的受重视程度。人力资源管理通过人力资源规划、招聘录用、培训开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理几个模块来对公司日常运行进行管理。企业要想在市场竞争中取得优势，就得做好这几个环节。而在这整个环节当中，人力资源部负责人的作用我们不可小觑，他是企业良好工作氛围的创造者，是上级领导与员工沟通的桥梁。成功地做到“人尽其用，事得其人，人事相宜”才是一个合格的人力资源工作者。有人风趣地说，人力资源是“上管天，下管地，中间管大气”，其实hr的职责十分繁杂，既要事事处理体贴，又要处处带头实干——总之，一句话，吃、喝、拉、撒、睡，无所不管，无所不包。

其次我也谈谈我竞选人事主任的优势。

1、是我热爱人事工作。“惟才是举，选贤任能”的人事工作已经成为了我生命的一部分，我愿意为人事工作的发展贡献自己的绵薄之力;

2、多年的工作炼就了吃苦耐劳性格作风。要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我有着吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神，胸怀坦荡，勤奋务实。处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

3、具有积极奋取、努力学习的精神。自从工作以来，我始终不忘勤学习，善思考，不断给自己充电，20\_年取得了hr经理证书，现在也在利用业余时间考取人力资源管理师二级证书，多和业内人事多学交流。

4、具有强烈的进取心与永不服输的精神。一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加第一份工作起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，经过努力，我一定能成功!

5、我觉得自己具备担此重任的综合素质。自毕业以后已从事过会计、店长助理、行政人事多项工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，尤其是来到珠江以后不仅使我对人事工作有了更深入的认识，更为重要的是使我的综合管理能力有了很大提高，具备了独挡一面的能力。

如果承蒙领导厚爱，我将在领导的带领下做好“三项工作”一是完善并修订人事各项管理制度与工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量，作好大家的人事保障工作，不拖不等。

1、结合工作勤于思考，从领导的`角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署;从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息;从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办;对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到各部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

一是做好协调工作。首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅;其次是注意强化外部协调，与相关部门建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

二是紧密围绕公司的发展，树立人才强企的观念。以提高素质与能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，围绕企业人才观加强员工队伍建设。根据公司发展目标要求，编制员工培训规划，建立健全员工培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。抓好管理人员、专业技术人员和一线服务人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质与能力。

各位领导，各位同事，面对着大家信任与期待，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但是不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信人事主任工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

**升职自我鉴定500字篇六**

一、简要自我介绍：学历：工作履历-个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明：-部门组织图，部门工作说明-个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场?关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目;借助rcc信息记录项目信息跟进;与同行多交流沟通;利用客户投标信息配合跟进;关注老客户新开发项目。

c.、如何带领团队如何维护客户?按客户分级规划分配跟进人员并列出跟进计划;与客户各部门(采购、技术、销售、生产)保持良好沟通争项目;与客户高管、财务增进了解保回款;

d、如何将团队成员合理分工?根据个人特长合理分工;在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核(负责客户及甲方的交换)

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献(三项以上，提供数据支持)

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合;如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20\_年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20\_年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，(一位已提交辞职报告)，部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20\_年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

**升职自我鉴定500字篇七**

各位领导，各位同志：

大家好!

春秋轮回，光阴如梭，回首自己4年来在护理岗位上度过的日日夜夜，所做的点点滴滴感慨万千……这些年使我深深地体会到：护理工作在苦和累中描绘高尚、铸造辉煌，骨科护士工作总结。当我看见那些患者把生命托付给我的无助的眼神，当我看到自己用百倍的努力把一个生命垂危的患者从死亡线上拉回到生命的春天时，面对那些失而复得的生命，那些来之不易的欢笑，我就会感到欣慰，我就会感到无憾，我更会感到无悔。“天使”是传说中神仙的使者，是幸福和温暖的象征。我们的职业被誉为“白衣天使”，是人们对护士形象美和内在美的深情赞誉。一袭飘然白衣，是一颗纯洁的心灵;一顶别致的燕尾帽，是一项守护生命的重任。无数个阳光灿烂的早晨，我们倾听治疗碗盘的协奏曲;无数个不眠不休的夜晚，我们感受生存和死亡的交响乐章。

我们的工作不惊天动地，但是我们是春天的滴滴细雨，让生命的原野再现新绿;似深秋的一片红叶悄然飘落，天使的青春已融为患者康复的笑靥;寒冬一枝枝腊梅，阵阵幽香带给人生的希冀。我们将会继续与病人的生命同行，让病人因我们的护理而减少痛苦，因我们的健康指导而有所收获，因我们的安慰而树立信心。

在骨科，非常感谢科护士长对我的循循教导，充分让我感受到临床工作与人交往的重要性，沟通的技巧并非与生俱来的，而是人文知识的丰富及临床经验积累的结果。让我渐渐明白“我们的工作不是职业，而是事业”，使我在今后工作中不管遇到什么问题，都能保持着一份积极向上的心。

骨科是一个非常团结的科室团队，不仅体现在同事间亲如一家，对病人的关怀胜似亲人。护士长非常重视对病人的心理护理、健康教育、规范化服务，密切护患关系，增加病人对护理工作的满意率，这对护士的知识结构和综合能力是一个考验和锻炼的机会，提升护士在病人康复过程中所起的作用，增强护士的自我价值感和学习知识的积极性。“我们骨科每个人的分工不同，但目的都是为了骨科这个家的发展，让病人更好更快的康复，提高他们的生活质量，维护社会的和谐与发展。

今天，面对又一轮全新的医疗护理改革，需要我们每一个医务工作者保持良好的精神状态，展示崭新的精神面貌，需要我们每一位医务工作者发扬以院为家的高尚情怀，需要我们每一位医务工作者紧跟时代勇于创新。

我们医务人员肩负救死扶伤的重任，承载着国家、社会、人民的重托，悬壶济世。因此我作为一名医务工作者我感到无比的光荣，这将永远鼓励着我在这条路上无怨无悔地走下去，以院为家是我一生无悔的选择。

让我们用勤劳的双手去装扮医院，把追求的信念放在医院，把满腔的激情奉献给医院，把爱心播撒到每一位患者的心里。

**升职自我鉴定500字篇八**

尊敬的各位领导：

大家好!

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇!同时我想我要抓住这次机遇，在\_销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫\_，今年\_岁，20\_年10月我加入\_这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20\_\_年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。

证明在\_是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

一、加强学习，提高素质

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

三、积极向上的心态和营造气氛的能力

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。

可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品;强大的品牌号召力;比较完善的层级销售网络;

专业级的经销商;销售队伍良好地执行力;

客户对公司及品牌的忠诚度;销售经理广泛的人脉关系;

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20\_年里我的工作计划安排如下：

一、认真落实厂家下达的任务目标。

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二、对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三、个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的。

带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”

要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行;其身不正，虽令则不行。”

20\_年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对20\_年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20\_年公司各项工作的顺利完成。

**升职自我鉴定500字篇九**

我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。

一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我20\_\_\_年的工作情况向各位述职。今年我的销售工作重点：

一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

二是产品的价格管理、客户管理。

具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议。随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价。对销售市场进行检查、监督、检查等工作。

三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短一年时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

未来我将努力改进工作方法，相信自己在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

**升职自我鉴定500字篇十**

我于1978年考入江西省赣南师范专科学校物理系。1981年8月毕业，分配到江西省画眉坳钨矿职工子弟中学工作。1988年，恢复专业技术职称评审工作后，我被评为中学物理二级教师。

1992年5月，晋升为中学物理一级教师。1992年8月，调入广东省顺德市伦教镇中学直到现在，教龄总计达22年。

自1992年调入顺德以来，我一直担任物理教学工作，期间并担任班主任工作多年(年级组长、政教副主任、教导主任任职时间可作班主任任职时间)。1998年担任年级组长。1999至20\_\_年担任政教处副主任。20\_\_年7月起，任教导处主任，主持全校的教务管理工作。1997年至今，一直担任伦教镇物理中心教研组组长，主持全镇的初中物理教研工作，并协助顺德区教研室的物理教研工作。1999年1月，报名参加由华南师范大学任主考学校的本科自学考试，专业为教育管理，20\_\_年6月毕业。

回顾过去的11年，主要工作总结如下：

一、倾心教育，为人师表

身为教师，为人师表，我深深认识到“教书育人”、“文以载道”的重要性和艰巨性。多年来，始终具有明确的政治目标，崇高的品德修养，坚持党的四项基本原则，坚持党的教育方针，认真贯彻教书育人的思想，积极实践“三个代表”。在工作中，具有高度的责任心，严谨的工作作风和良好的思想素养，热爱、关心全体学生，对学生的教育能够动之以情，晓之以理，帮助学生树立正确的人生观、科学的世界观。每天坚持早到晚归，严格按照学校的要求做好各项工作，甚至还放弃节假日的休息，回校做好有关工作;甘于奉献，从不计较个人得失，绝对做到个人利益服从集体利益。在学生和教师心目中，具有较高的威信和较好的教师形象。20\_\_年，我光荣地加入了中国共产党。

1999年，顺德各校设立政教处，我担任本校政教处副主任并负责学校的德育工作。三年间，建立了比较严格、全面的教师和学生德育管理制度、考核评比制度和德育工作的具体方案。由于各项计划、制度具有科学性、客观性、可行性、激励性，全校师生能以主人翁的姿态，认真做好各项工作，发挥了较好的德育效能。积极创新德育工作的方法和途径，认真总结德育工作经验，积极撰写德育论文，提高理论素养。20\_\_年，《校外德育工作的研究与探索》一文获顺德市教师德育论文评比二等奖。我校还积极参与全省的德育科研工作，争取科研课题的立顶，其中，《村镇学校德育适应城市化发展需要的研究》是广东省“十五”德育科研重点课题，本人一直是这个课题主要的主持者、参与者。富有成效的德育科研，有力地促进了教学工作的全面发展。

二、精心施教，形成特色

教学是学校的中心任务，学校以教学为主，这是办好学校最基本的规律。在教学方面，能准确把握教学大纲和教材，制定合理的教学目标，把各种教学方法有机地结合起来，充分发挥教师的主导作用，以学生为主体，力求教学由简到繁、由易到难、深入浅出、通俗易懂，本人十分注重提高教学技巧，讲究教学艺术，教学语言生动，学生学得轻松，老师教得自然。

首先，作为一名普通的教学工作者，能够严格要求自己，始终以一丝不苟的工作态度，切实抓好教学工作中的各个环节，特别是备、辅、考三个环节，花了不少功夫，进行了深入研究与探讨;备——备教材、备学生、备重点、备难点、备课堂教学中的各种突发因素;辅——辅优生、辅差生、重点辅“边缘”学生;考——不超纲、不离本、考题灵活、开发思维、迅速反馈、及时补漏。教学过程中，能根据学生的具体情况，及时调整教学计划和状态，改进教学方法，自始至终以培养学生的思维能力，提高学生分析、解决问题的能力为宗旨，根据学生的个性差异，因材施教，使学生的个性、特长顺利发展，知识水平明显得到提高。所任班级学生的中考或镇统考成绩(及格率、优秀率和平均分)名列镇或区同类学校的前茅。

其次，在切实抓好教学管理和教学调控工作的同时，坚持深入教学一线，与教师共同制订并实施各种教学计划，共同探讨各种教学问题及解决问题的方法，广泛联系教师，了解实际情况，提高教学管理水平;有目的、有计划地组织听课、评课，以事实为依据，以客观的态度，从教学理论、教学创新和教学效果的角度进行评价，促进教师教学水平的提高。近几年来，我校教学成绩名列全镇或区前茅，受到上级教育行政部门和社会各界的高度评价。本学年始，顺德属于新课程改革实验区，作为教导主任，我始终走在课程改革的最前列，组织全校教师对校本课程的说明与开发进行了专题讲解，加速了我校校本课程的建立与使用。

第三，教研与教学互相促进。从1997年至今，我一直担任镇物理中心教研组组长一职，每学年的工作计划、措施、组织、效能等方面，均得到全镇各校老师和领导的高度评价，以及镇教育办和市教研室的赞扬。在20\_\_年市中考阅卷工作中，我担任物理组组长，工作出色，评卷结束后，由我独立完成了《20\_\_年顺德市物理中考情况分析》，向市教研室交出了一份满意的答卷。

三、潜心钻研，完善自我

从教22年，在较好地完成教学工作的同时，我还善于进行教学研究，积累教学经验，不断锤炼自己的教学基本功。

1、“青优课”评比。1993年参加佛山市“青优课”比赛，荣获三等奖;1994年参加顺德市“青优课”评比，荣获二等奖。

2、撰写教学论文。1990年，论文《是圆周运动还是平抛运动》被中国有色金属工业总公司物理学会评为一等奖;1995年，论文《初中物理姐妹型选择题的复习》在“全国第一届理科考试与命题改革研讨会”上被评为优秀论文一等奖;1996年，论文《不容忽视滑动变阻器的“电流”》在“全国第七届中学物理教学改革研讨会”上被评为优秀论文二等奖;1997年7月，论文《巧设比喻，化难为易》在《中学物理》杂志发表;20\_\_学年，顺德区进行“新课标”实验研究，本人撰写的论文《重视物理“过程”教学》荣获顺德区优秀论文三等奖。

3、教学基本功比赛。1998年，我参加顺德全市的教师教学基本功“六个一”(上一节好课、说一口流利的普通话、写一手好字、写一篇好文章、编一份好题、答一份好题)比赛，成绩突出，被评为顺德市首批“教学能手”光荣称号。

4、继续教育。几年来，积极参加各类教师继续教育学习培训，参加每学年的教材教法培训学习;参加电脑初级、中级培训并考试合格;参加普通话培训，测试水平达二级乙等(80分);参加北京师范大学举办的主任高级研修班培训，创新了理念，提高了水平。参加华南师范大学教育管理本科自学考试，学习刻苦，成绩优良，取得毕业。

四、精心哺育，培养新人

在教师帮带和学生辅导方面，我特别注重以下两方面工作：一是精心组织、辅导学生参加全国初中物理竞赛，成绩突出，1998年，辅导梁福林获省级二等奖、徐锦添获省级三等奖;20\_\_年，辅导曾云获市级二等奖，等等。另一方面，在青年教师帮带活动中，我校采取“一帮一”结对子帮带措施，我负责帮带的青年教师雷艳娥，成熟较快，20\_\_年参加顺德市青年教师教学大赛，荣获市一等奖。

自1992年任现职以来，多次受市(区)、镇奖励，近七年年度考核中有四次被评定为优秀，20\_\_年被评为顺德市教书育人优秀教师。

成绩属于过去，何况教育教学这门艺术永无止境，我将在今后的工作中虚心学习，勇于创新，再创佳绩。

述职人：

20\_年\_月\_日

**升职自我鉴定500字篇十一**

光阴似箭、岁月如梭，转眼之间，踏上工作岗位已是第22个年头，晋升工作总结。自打成为一名光荣的人民教师以来，我以“一切为了学生，为了一切学生，为了学生一切”作为自身教育理念，扎实工作，勤奋学习，革故鼎新，与时俱进;视教师为渡工，为学生引航开渡;视教师为春蚕，无私奉献;视教师为红烛，燃烧自己照亮别人。特别是自20\_\_年被聘为晋升为中教一级教师，担任政教主任以及年级组长以来，更是让青春流逝在三尺讲台、让粉笔染白自己的双鬓、让岁月写下自己奉献的足迹。现我将近5年来的教育教学工作德、能、勤、绩方面所取得的成绩总结如下：

一、政治素质与师德师风

本人热爱中国共产党，拥护社会主义制度，坚信马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，认真践行“三个代表”重要思想，遵纪守法，文明执教，克已奉公，具有较高的道德修养水平，始终以优秀共产党标准来衡量要求自已，永葆共产党员先进性，有着过硬的政治素质。在师德方面，我不断加强修养，塑造“师德”。始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个教师立身之本的极其重要的位置上。“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，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师表，力求从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，不断提高自己水平。

作为政教处主任、年级组长，我更是全面贯彻党的教育方针，全面推进素质教育，不断更新教育理念，树立全新的人才观，不断改进教育教学的手段、不断探索有效的管理、紧跟时代对教育教学发展要求，永葆时代气息。不断强化强化尊重学生，为学生服务的意识，遵循学生身心发展的特点和教育规律，关心爱护每一个学生，尊重学生的人格，注重学生的心理健康教育，探讨如何加强青少年思想道德建设的方法和途径，使政教处的工作更加求真务实，在关爱暂困生，转化差生方面卓有成效。在教育教学中，认真贯彻党的教育方针和政策，不体罚和变相学生，不加重学生的课外负担，不“乱收费、乱订资料、乱补课”，与年级组的教师们一道，锐意进取，努力拼搏，共同提高年级的教育教学质量。

二、业务水平与工作能力

二十几年来，我始终工作在教育教学的第一线，团结协作，拼搏进龋特别自20\_\_年晋升中学一级以来，我每天早来晚走、周六周日也难得休息，每天在校工作时间平均在十个小时以上，教育教学成绩十分显著，每年均被评为学校先进个人，受到学校表彰。20\_\_年10月，撰写《谈高三历史后期复习》在县级历史教研会上交流，获得好评。20\_\_年高考教学质量评估全县文科应届综合科第五名;20\_\_年领导德育工作荣获20\_\_年全县德育工作三等奖。20\_\_年德育工作荣获仁寿县学校德育工作特等奖。20\_\_年撰写的《高三历史复习中如何发挥学生的主体性》在眉山市历史教研会上交流，获得一致好评。20\_\_年撰写的《与时俱进，以德立校》被仁寿县委宣传部评为优秀调研文章。20\_\_年四川省未成年人思想道德建设知识竞赛活动中，荣获优胜奖。05年，领导的校团支部获“四川省红旗团委”荣誉称号。

三、爱岗敬业与教学工作

20\_\_年以来，本人在教学工作中，兢兢业业，勤勤恳恳，任劳任怨，认真履行自己的职责，做好了本职工作，不管活有多累，人有多困，都坚持出勤，从未有过缺课，迟到早退等不爱岗敬业的现象。平时积极组织本年级组的教师开展说课、评课活动，认真履行教学“六认真”，同时并不断指导政教处加强未成年人思想道德建设工作。我还积创新的运用各种教育方法，提升了自己的教育教学水平。不但如此，还大胆改革、不断推陈出新，积极投身教科研，结合教学实践和自己、学科组以及学校的科研课题，笔耕不辍，撰写了多篇教育科研论文：

20\_\_年论文《与时俱进，以德立校》在“创新杯”教师教研论文评选活动中荣获一等奖;20\_\_年《\_二中加强和改进学生思想道德建设的几点体会》入选\_市纪念邓小平同志诞辰100周年理论研讨会。20\_\_年论文《历史教学中的爱国主义教育》参加“创新杯“全国教师论文评选荣获一等奖。20\_\_年论文《高中历史教学中差生的转化与对策》，参加“创新杯“全国教师论文评选荣获一等。

任职5年来的风风雨雨，见证了自己的默默工作与辛勤耕耘，见证了自己成长与发展，见证了自己付出的心血与汗水，用自己的坚韧与执著、用自己敬业与奉献，用自己显著的成果与业绩，不断诠释着新时期的教师精神，不断书写着自己事业的壮丽篇章。

述职人：

20\_年\_月\_日

**升职自我鉴定500字篇十二**

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员\_，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在\_集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在10年上半年取得的工作成绩汇报如下：

一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章轨制，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位;对部分管治的精细度还需要加强;专业和业务知识的系统性欠佳。

二、我发展工作的方式和方法

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂勾”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

三、发展的主要工作及其效果

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作(现转至人力资源部);与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

**升职自我鉴定500字篇十三**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20\_年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务,促进公司发展做出自己应有的贡献,同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

此致

敬礼!

**升职自我鉴定500字篇十四**

尊敬的公司财务部领导:

我是\_\_有限公司的主管会计\_x，非常感谢您在百忙之中阅读我的述职报告。

首先，我非常感谢公司能为我们提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时也向一直以来关心、支持和帮助我的主管领导道一声真诚的感谢：感谢您在工作和生活上对我的无私关爱。现在我将借这个机会，对我自受聘以来的各项工作进行简要的小结和回顾，并向在座的各位领导进行具体的陈述和汇报，请予以评议：

我是在20\_年经招聘进入集团的，并受集团委派到\_\_有限公司担任任会计员一职。20\_年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计至今。

回顾既紧张而又充实的五年受聘期，我深深感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获的五年。五年来，我由一名初出茅庐没有任何经验的学生，到逐步担任公司主管会计岗位的重要职责，伴随着集团实力的不断发展壮大，自身能力也实现了真正的锻炼和提高。五年的履职生涯是紧张和忙碌的，但更是快乐和充实的!五年来，我逐渐明白了：作为一名优秀的企业财务人员，必须具备良好的政治素质、具备爱岗敬业的思想素质、具备系统的文化知识和高超的业务能力。

一、具备良好的政治素质

今年是中国共产党成立90周年，中国共产党走过的90年伟大历程使我倍受鼓舞!而我作为一名入党积极分子，虽然现在我还不是一名党员，但我从思想上、行动上，时刻都努力与党保持一致，并积极参加党组织对积极分子的各种活动和教育，以党员的标准来严格要求自己。以一个会计人员的职责约束自已，并时时处处反思自己的工作，及时插漏补缺。在实际财务工作中认真贯彻党和国家路线方针政策，并运用科学理论指导自己的实际工作，努力做好公司的财务工作。

二、具备爱岗敬业的思想素质

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我热爱我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是作为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，所以我一直努力严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好公司与家庭的关系，不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我努力做到严格遵守公司的各项规章制度，不搞特殊，不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都努力与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不做不利于团结的事，不说不利于团结的话，尽职尽责履行好自己的工作职责。

三、具备系统的文化知识和过硬的业务能力

财务工作是一项专业性较强的工作。我从1999年至20\_在\_职业中专学习会计电算化专业，20\_年至20\_年考入\_经济管理干部学院会计电算化专业，并于20\_\_年至20\_\_年利用业余时间在\_大学会计专业进行函授学习。在工作期间，我积极参加财政局、地税局、国税局、审计局以及公司组织的各种政治理论学习和业务培训，坚持用新观念、新知识武装自己的头脑。

通过十年来不断的学习和锻炼，我在财务会计管理方面逐步掌握了较丰富的知识。这些系统的专业知识，不仅提高了我在财务工作管理中的水平同时，也提高了个人的综合素质。

自从20\_年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计以后，我充分运用所学的知识和积累的经验，努力改进公司财务管理：

1、建立健全公司财务制度。我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，做到不因个人原因耽误报送时间。

3、按时将财务状况汇报于公司。每个月我都会将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，为经理当好参谋和助手作用。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，努力使公司的利益得到保护。

以上就是我认为一名优秀的企业财务人员必须具备的素质，也正是我时刻在努力奋斗的目标，也是我认为胜任更高级别岗位必须具备的素质!现阶段，集团准备选拔一名财务科长，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗职描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境!

回顾自己这五年多来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，自身能力和素质也得到了锻炼和提高，也取得了一定的业绩;但我认为，与公司的要求以及同事们的能力相比，我还存在着一定的差距，尤其是业务能力有待进一步提高!我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想!

最后我在这里郑重宣誓：为联盛服务，无怨无悔!

特此述职，如有不当之处，请领导批评指正。

**升职自我鉴定500字篇十五**

一、以师德师风建设和教师业务素质提高为重点渗透学生思想品德教育，紧抓安全，毫不松懈。

1、加强师德建设，树立高尚风范。

组织教师学习教师职业道德规范和师德十不准等，加强自身修养，培养自身品德，努力培养一支自尊、自爱、自信、自强、安教、乐教，为人师表、严于律己、爱岗敬业、师德优良的教师队伍，为提高学校教育教学而积蓄力量。

2、紧抓教学业务，提高自身素质。

一方面在中心校创设的平台上走出去学习各种先进的教育理念和教学方法，坚决做到：在时间上保证，在内容上落实，在质量上求高。明确任务：培训后的教师回校后的四个一活动，即培训后的一个笔记、一次回校后的经验介绍、一次展示课和一篇心得、给没有出去教师的一次培训。

另一方面，认真组织开展本校的教研活动，鼓励青年骨干教师大胆进行探索，积极推进新课程改革。学校召开专门会议研究、讨论教研室张润柱主任提出的三步导学模式，积极开展新课改的交流、观摩和示范课。现在我校全体教师(包括老教师)都在三步导学模式中探索、前进并取得了不错的效果。本学年度，我校紧抓中心校与其他学校优秀教师进行优质课赛讲活动、连片教研的东风，积极参与其中听课、学习，并结合三优活动认真组织，积极参与学校、学区的说讲评活动，使教师自身业务能力有了极大的提高，在思想上重新认识了新课改的重要意义。

3、强化学生道德教育，提升行为品质。

在少先大队的具体实施下，开展抓三个好(在校做好学生、在家庭做好孩子、在社会做好少年)教育;抓三个习惯(养成良好的学习习惯、生活习惯、行为习惯)教育;学生良好道德行为习惯养成教育;合格小公民意识培养教育，让学生在教育中经受洗礼。

现如今，我校师生精神面貌进一步改观，逐步形成了团结创新的校风、严谨求实的教风和刻苦向上的学风。

4、加强安全工作，确保平安稳定。

安全工作是学校的重中之重，我们时刻绷紧安全工作这根弦。

首先，学年初成立了以我为组长的安全工作领导小组，成立护校队，配合保安上下学期间在校门口接送学生，完善各种安全预案和制度。并专门召开安全工作会议、采用教师培训的方式加强教师安全意识。例如，我们将中心校下发的《学校安全读本》《交通安全常识》等作为教材给全体教职工开展安全培训，班主任人手一本，并和教师签订安全工作责任书。使老师们清楚那些是自己的责任，那些是家长的责任，做到心中有法，依法办事。

其次，学校在每学期初都根据学生的年龄特征、季节特征精心组织学生学习安全手册，班主任在班上利用班队会时间进行详细系统的安全讲座，学校领导利用升旗、课间操或专门在双休日、寒暑假放假前夕进行安全教育，做到了安全工作天天讲，安全知识时时记的良好效果。本年度学校搞了四次大型的安全教育活动，组织学生观看了防地震、防火灾、防甲流、如何面对突发事件等安全知识方面的光碟，并举行了防地震、火灾和防甲流及突发暴力事件的安全演练。

再次，北要学校为80年代所建，房屋老化、设备陈旧，安全隐患颇多。学校专门制定了《安全隐患排查制度》《安全日志》等，派专人负责，每天检查、登记，一旦发现问题马上报告、及时处理，把隐患消除于萌芽状态，得到了家长、学生的一致好评，赢得了社会的赞同。

二、继续实施素质教育，关注过程管理，注重精细化，紧抓教育教学质量。

学校的中心工作是教学工作，我校近几年来教学质量一直处于中等，要想使学校办学质量得到提高，必须狠抓常规教学。要想出成绩，必须重过程管理，因此;

1、为了明确教师的工作职责和任务，使本学年的工作能够顺利圆满的完成，学校与教师在开学初签订了《教学质量目标责任书》、《科任教师目标责任书》、《班主任工作目标责任书》，《一岗双责责任书》，并细化《绩效工资考核方案》将职业道德的遵守、班级管理，安全问题、教学质量的完成情况纳入教师工作考核，使大家明确了职责，增强了责任意识。在对教师的考核上，增加透明度，实行阳光操作，以领导评价教师，教师评价领导，教师评价教师，学生评价教师家长评价教师等多种方式结合，按一定的程序，全员参与考核，规范操作，减少了隔阂，消除了误会，增强了同志间的信任，教师明确了自己的工作职责、范围和权限，做到了层层把关，各负其责，各尽所能。教师分工协作，各司其职，使学校的大小事务事事有人管，人人有事管，件件抓落实的管理模式。

2、学校根据中心校重结果更重过程的管理模式加强了教学常规的精细化管理，教师做到了认真备课、精心上课、课后反思。制定了提高教学质量的措施和学习困难生的转化措施，注重学生自主、合作、探究的学习方法，落实三步导学的教学模式，使我校教育教学质量得以稳步提高。

最近一届学生入学25人、毕业30人、转入5人、转出2人、留级1人、无辍学人数。

三、抓好体卫艺，艺术教育酿特色

由于师资力量、学生素质等方面的差异，学校的教学成绩和一些学校是无法比拟的，而艺术教育是学校的第二生命，学校要想有特色，就必须避强就弱，因此我把学校特色工作放在了体、卫艺上。

学校开全开足音体美课，不允许语数等大课占艺术课，兼职教师尽量按专职教师的标准来上课。现在学生多娇气，身体素质逐步下降，因此学校借阳光体育运动东风，严格落实《两操两活动制度》，使学生素质稳步提升，争取明年运动会再创佳绩。

**升职自我鉴定500字篇十六**

赵\_，男，汉族，1980年11月11日出生，20\_\_年7月毕业于贵州大学计算机科学与应用专业，201x年9月分配到二中任教至今;201x年东北师范大学计算机科学与技术专业(函授本科)毕业，现为盘县第二中学高中信息技术教师。20\_年6月经六盘水市中学教师初级教师任职资格评审委员会评定为中学信息技术初级教师。几年的教学中，不断的自我学习，参加各种教师资格认证考试，先后通过了“中小学继续教育考试”、“普通话测试”、“中学教育学和中学教育心理学”等的考试。至今任中学信息技术初级教师职务已八年，除教学外还被学校以一个工作量聘到教务处办理高、中、会考考务工作和高考招生工作，任课属超工作量，由于工作的认真在年度考核中多次被评县级为优秀，20\_年被盘县二中评为校级优秀教师;在20\_年1月被为盘县事业单位工作人员优秀等次;201x年被盘县招生委员会评为“招生先进个人”，并在20\_年获得六盘水市组织论文评比中《多媒体辅助教学与语文教学的整合》获一等奖;课件制作评比中《减数\_有性生殖细胞的形成》、《水循环与水平衡》分别获市级一、二等奖，符合申报中学信息技术二级教师条件，现述职如下：

一、任现职以来主要工作情况：

20\_\_—20\_\_学年度担任高二(1)、(4)班的信息技术教学工作和教改科研处，网络管理工作;

20\_\_—20\_\_学年度担任高一(2)、(8)班的信息技术教学工作和教改科研处，网站建设和维护工作;

......

20\_\_至今度担任高一(5)、(10)、(15)、(20)、二(3)、(17)班的信息技术教学工作和教务处，高、中、会考考务工作及高考招生工作，担任盘县二中招生办主任工作;

二、在思想方面：

本人在担任现职期间，政治思想觉悟高，坚持党的四项基本原则，热爱祖国，热爱人民，立场坚定，遵纪守法，作风正派。我谦虚进取，事业心强，讲原则，待人热情大方，关心集体，有团队精神。勇于承担艰苦工作，识大体，顾大局，处事公正，治学态度严谨，关心同事，尊敬上级，爱护学生，得到学校、师生和社会的充分肯定。

三、在教学方面：

1、信息技术教学方面：从事信息技术教学工作的八年，可以说是我教学不断改革和探索的八年。在这八年里，上级教育部门不断提倡改革，鼓励教学上的大胆创新。在这种教学思想的指引下，我也努力探索，坚持研究学科教学，认真落实“备、教、批、辅、考、研”等教学常规，精心组织课堂教学，虚心学习，大胆创新，逐渐摸索出了一套适合自己教学的方法。一分耕耘，一分收获。根据学校的工作安排和高考的不同内容要求，我认真高质量地完成了教育教学工作任务。20\_年被学校聘为我校新进教师胡东花的指导教师;20\_年被高一(6)班聘为研究性学习小组指导教师;20\_年被学校聘为“六盘水师范学院”毕业生周鹏、张宝密在我校实习的指导教师。

按照教学要求完成了常规的教学内容，使学生顺利的完成了所学任务，学生都能掌握所学的知识的技能，能把所学知识应用到实际的生活中。在教学过程中，认真备课，写好每一节教案，并写好教学后记等。

2、在专业知识方面：由于多次参加国家、省市县组织的各种比赛和专业考试活动，20\_年在读大学区间就参加全国计算机操作员考试，并获得专业合格证书;20\_年参加英特尔未来教育项目培训，并获得结业证书;20\_年参加全国计算机信息网络安全员培训，并获得专业合格证书。20\_-20\_年被学校聘为教师计算机培指导训教师，对全校所有教师进行计算机培训，内容：windows、wps、word、excels、幻灯片基本操作等。

四、在教育科研方面：

几年来，我在教育大道上，为了争取做一名优秀的教师，我认真审视，不断雕琢自己，努力学习各次继续教育知识。20\_年获得六盘水市组织论文评比中《多媒体辅助教学与语文教学的整合》获一等奖;课件制作评比中地理课件《水循环与水平衡》、《减数\_有性生殖细胞的形成》分别获市级一等奖和获二等奖;20\_年参加英特尔未来教育项目培训，并获得结业证书。

五、处室工作方面：

1、计算机管理工作：自参加工作以来，我都在管理计算和管理学校的网络网站建设等工

作。对工作认真负责，做好各种工作的管理和工作记录，同时还完成学校按排的临时工作。曾在处室做过远程教室管理员、计算机管理员、网络管理员、网站建设和维护、食堂管理员，主控室系统管理员等。在工作中，从不迟到、不早退，做好常规工作，如实记录工作日志等。使学校的教学工作能正常开展，为教学服务。

2、招生工作：20\_年，因工作调整，我被聘为学校的招生人员，负责学校的招生工作，主要是负责高考、中考、会考工作。在两年招生工作中，得到上级政府及教育行政部门的正确领导下、学校领导的严密组织、师生的团结协作下，圆满完成了各年招生考试工作并取得良好成绩。20\_年被盘县招生委员会评为“招生先进个人”;20\_年参加北京师范大学组织的“新形式下考试招生制度改革与《国家中长期教育改革的发展规划纲要》研究班学习，并获得北京师范大学颁发的结业证书。

以上所述事实清楚，成绩显著理由充分;符合申报中学二级信息技术教师的条件，敬请领导、评委审查批准。

六、晋升后的工作设想：

1、不断提高专业知识水平，研究教与学规律，注意总结教学经验，大力进行教学改革，争取成为一名科研型、学者型教师;

2、积极主动参加继续教育，力争在教科研究方面有突破性的成绩;

3、加强相互学习，取长补短，共同进步。

**升职自我鉴定500字篇十七**

社区是整个社会的基础，是联系党、政府和群众的纽带。社区工作的开展，对整个社会的发展有着直接重大的影响。作为社区工作者，应对的是众多的居民，接触的是居民大大小小最琐碎的事，我们的工作更有好处，也更重要。

转眼到社区工作一年多了，在这段时间，无论是在待人接物上，还是在处理紧急事件突发事件上，恒茂华城社区的前辈们做出了好的榜样，他们用自我的行动影响着我。随着时间的推移，我的认识在改变，我的感受在加深，我的工作潜力也在增强。我越来越清楚地看到社区工作的重要性，以及做好社区工作的不容易。在这一年多的时间，我对社区工作有了进一步的认识，学到了不少知识，做到了真正静下心来踏踏实实地扎根于基层为群众服好务。那么在新时期新形式下，我们怎样做好社区工作，怎样才能给居民带来便利，让群众更满意呢

首先，我们就应把自我的位置摆正，我们只是为群众服务的一名普通工作人员，所以我们对待每一位来办事的居民都就应热情地接待，耐心地讲解，要有奉献精神，真诚、耐心地对待每一个人，每一件事。要把居民的事当成自我的事来办，他们生气了，我们不能不耐烦，要耐心、仔细地向他们讲解，直到他们明白为止，满意为止。即使是一件小事也要及时地去处理，要时刻把他们放在心上。

其次，要多下小区，深入群众，关心他们的方方面面，随时了解社区每一位居民的生活状况，及时为他们排忧解难。要多和居民交流，正确的引导他们的思想，关心他们的点点滴滴。

人民是国家的根本，就业和社会保障则是人民生存的根本，社会保障制度与广大人民群众的根本利益息息相关，也是人民群众最为关注的。仅有人民的生活有了保障，社会才会和谐稳定的发展。就业、社会保障、和谐劳动关系事关人民群众的“三最”问题。在这方面，\_\_在报告明确提出要实现“社会就业更加充分，覆盖城乡居民的社会保障体系基本建立，人人享有基本生活保障，合理有序的收入分配格局基本构成”的目标。在加快推进以改善民生为重点的社会建设中，劳动保障系统作为政府民生工作的职能部门，任务更加艰巨，职责也更为重大。而我作为直接和百姓接触，传达政府政策的最基层工作者也感到自我身上的职责也越来越重。

此刻我国的劳动保障体系框架基本完成，社会保险的覆盖范围不断扩大，可是，目前的劳动行业还存在很多不完善的问题，例如，很多群众会反映说我们的劳动政策宣传力度不够，没有实现真正的公开，一般仅有在居民办理相关业务时，我们办理人员才会告知相关的法律法规，对于很多工作的办理还是存在不足。为了给群众解决更多的民生问题，为政府开展的各项工作赢得更多的掌声，我觉得就应进一步完善政策法规，同时加强监督保险政策的落实状况，加大对社会劳动保障力度。

作为一名社区劳动保障工作者，我更要坚定政治信念，明确服务宗旨，时时刻刻严格要求自我，服从组织的安排，重视理论学习，用心对待身边的每一件事，不断的加强自身的学习，加强自身素质，提高工作潜力和办事效率，仅有这样才能更好的应对工作中的每一件事。仅有不断的学习，正确贯彻党的政策和方针，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，忠实地做好本职工作，才能更好地服务于人民。我们还就应虚心向周围的同志学习，清楚地认识到自身的不足，不断完善自身。在工作上，我用心加强与办公室工作人员互相协作，虚心请教，更有利于工作的顺利完成。

我将在今后的工作中，不断地剖析自我，在实际的工作中找到自我的不足，透过不断地学习和积累，提高自我的工作潜力。我坚信，在未来的日子里，我将伴随着社区共同成长。

**升职自我鉴定500字篇十八**

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章!经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢?

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便;二、物品的种类繁多;三、环境优雅;四、总体服务水平比较完整;五、卫生符合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人;其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源;其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

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