# 最新转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字(十二篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-31

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇一去年...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇一**

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，透过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务潜力得到迅速提高，并立刻成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人潜力和业务知识也在飞快提升。个性是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自我的分析和决定潜力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。［由\*整理］

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了超多和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的主角转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时光跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事间的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，透过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中透过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，透过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款个性是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载超多相关的文章，寄望透过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自我。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本能够说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，因此对于这两类客户的销售方式也务必有相应的变化。比如应对不一样文化水平和不一样购房心态的客户，我们都就应有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员务必有自我的个性，没有个性的销售员但是是个服务员而已。但是透过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了务必有能够感染客户的个性外，更就应具备能够随时适应不一样消费者心态的应变潜力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业潜力方面都要把自我打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时光不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改善，一方面自我会多学多问，另一方面也期望领导的鞭策，同事的提点。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的期望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，透过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将持续坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一向是持续着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不必须会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在超多的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现超多因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原先的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原先的商品房拆迁户里面，也有超多户主选取以拆迁补偿金购买商品房，这种状况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在xx年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不一样，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，超多的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时光又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三，20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年超多工程项目的上马动工，个性是下半年上海世博会的召开，必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满期望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习，用使命般的激情应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇二**

在全球经济危机的形势下，面临严峻的就业压力，作为一名即将大学毕业的本科生，刚过完春节我就立即投入了实习中。实习单位并不好找，经同学介绍，我进入山西长子县大堡头信用社实习。在两个月的实习生活中，收获颇丰，不仅对公司的日常工作流程有了大体的了解，更重要的是结识了一批有十几年从业经验的专业人士。在与长辈和同龄人的交流中，我对于该行业的认识实现了从理论到实践的飞跃。

一、实习单位简介首先，我要对实习单位做一下介绍，山西长子县大堡头信用社建立于上世纪50年代初，半个多世纪以来，农大堡头信用社始终坚持为“三农”服务的宗旨，立足农村，扎根农民，促进了农业产业结构调整和农民收入的增加，为农业和农村经济发展做出了重要贡献。同时，大堡头信用社的自身业务也获得了长足发展，资金实力日益雄厚，服务手段日臻完善，自身效益不断提高，取得了自身效益和社会效益的“双赢”.大堡头信用社高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训和专业技术人才培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，从而培养了一批优秀的员工。

二、实习过程二月二号上午，王阿姨带我来到了大堡头信用社营业厅，王阿姨先把我向主管和同事们介绍了一下，然后又向我介绍了主管和信用社的同事。大家都很热情的和我打了招呼，气氛很融洽。结下来主管带领我开始了我的实习工作。

但是，毕竟是在一个陌生的城市，又是面对陌生的人，刚开始在交流方面难免存在困难，看到每个人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作。毕竟现在经济危机时找份工作不容易，找份实习岗位更不容易，我暗暗告诉自己，我一定要尽快让自己融入到这个团体之中。

可是事不随人愿，一天时间很快就过去了，下班时间到了，每个人都热情的跟我说明天见，虽然是这样，但是我的心里总是有一种莫名的感觉，感觉自己还在这个团体之外，整整一天时间，我都呆坐在柜台边，看着忙忙碌碌的人群，而自己似乎只是个置身事外的人，但是心里依然安慰自己，一切都会过去，明天一切都会好的。

第二天，一到信用社我就热情的跟每个人打招呼，终于，如我所愿，我得到了第一份工作，让我帮着传递几份报表，之后我就没什么事了，整整一个上午，就这样在无聊中过去了。下午同样也是没有什么事，只好坐在一边看看报纸。办公室本来就不多的几份报纸已经被我看完了，打算明天带考研复试书去看。与其无聊不如看些有用的东西。其实最近他们很忙的，这个月要贷款卡审核，还有内部审核要纠错，本身的贷款业务也要继续进行的。但是很多事情实习生都插不上手，要负责的啊!总不能交给我们这些过客。所以我的闲是无奈的啊!

第三天，一大早想往常一样来到信用社，热情的跟每个人打招呼，想着今天或许又会是在无聊中度过，不料主管走过来对我说大堂人手不够，让我在大堂接待客户并维持秩序，这工作看似简单，但是面对客户的提问，对于我这个刚刚来实习的学生来说，还是有一定难度的，大部分时间都是大堂经理在帮我，在他的指导下，我学到了很多东西，其中最重要的就是礼仪，面对客户，即便是存心刁难的客户，也要时刻保持微笑，这是很重要的。接下来单的两个星期，我一直向大堂经理学习，维持秩序并回答客户疑问。

第三个星期星期一，这一天是实习以来最忙的一天了。我整天就没停过，一直在数据输入。终于完成了30份的贷款卡年审电子文档。文档包括资产负债表、利润分配表、现金流量表。据说流量表很难搞的，我很有挑战的意向。这样的忙碌是快乐的。虽然主管说让我做事觉得很不好意思。我告诉他没事做真的很无聊，帮他们的忙不仅能学到东西，还很有成就感。主管看我做事认真，调我倒会计部门进行核算业务，这可是个十分需要细心的工作，开始时我只是在一边看着，偶尔让我递一下文件，似乎是都太忙了，没有人在意到我的存在，感觉很是不舒服。直到第三天，也许是看我一直坐在旁边太悠闲了，一位大姐把我叫过去，给我一叠支票让我核对，并详细的告诉我如何核对，再给我做了几遍师范后才放心交给我做。也许是我做的认真，虽然当时大姐没说什么，但是后来她让我做的工作便越来越多，我也有融入这个集体的感觉，这种感觉是很温馨的，之后的两个星期我便一直在做这个工作。

第二个月，王阿姨说为了让我了解更多的业务，已经向主管请示分派我去信贷部工作，我很欣然的接受了，反正我来实习也是为了接触更多的业务，更多的锻炼自己。来到信贷部这里的工作气氛不像会计部那样紧张，大家进出也很随意。信用社的贷款分为农户小额信用贷款、农户联保贷款和国家助学贷款等，王阿姨让我跟着姓李的大姐学习，平常称她萍姐，萍姐待人很和气，第一天她就把各项贷款业务的操作流程告诉我，其中接触最多的还是单据，要确定是同意农户的小额信用贷款，就要确认农户向信用社提出书面贷款申请，调查农户生产资金需求和家庭经济收入情况，资信评定小组按照农户信用评定办法，对申请人进行信用评定，这些情况都要用到单据，另一项重要的工作就解决客户的疑问，在这里贷款的客户主要是农民，很多要贷款的客户对贷款所需要的条件、贷款期限等内容都不了解，所以要一一向客户做详细的解释。经过两个星期的学习，我对信用社的贷款业务有了初步的了解。

在实习的最后两个星期，我被分派到王阿姨所在的部门，其实也是信贷部，只是分管的工作不同，这里的工作是收贷，对于那些即将到期的贷款，要提醒客户注意还款期限，对于那些长期拖欠还款的客户，要催促其尽快还款，这就是这里的主要工作，大多数人可能认为这项工作不好做，其实这项工作并没有想象中那么难，大部分客户还是很客气的，每天的工作也不累，只是跟着王阿姨到客户家里去说明一下情况就可以，工作倒也轻松。

三、实习内容(一)信用社储蓄业务信用社的储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行账务处理。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级信用社“事后稽核”.活期储蓄系无固定存期，人民币1元起存，可随时存取，存取金额不限的储蓄方式。定期整存整取业务是本金一次存入，由储蓄机构发给存单折，到期凭存单折支取息，存期内按存入时同档次定期利率计息，到期未支取，超过存期部分按支取日公布的活期利率计息。也可根据储户意愿，办理定期存款到期约定或自动转存，存款到期转存，按转存日挂牌公告的利率计息定活两便业务，此储种兼具活期之便和定期之利，利息按实际存期长短计算，存期越长利率越高，50元起存，一次支取;计息规定：存期超过整存整取最低档且在一年内的，按同期整存整取利率六折计算;存期超过一年的，一律按整存整取一年期利率的六折计算;存期低于整存整取最低档次的，按活期利率计算。零存整取业务，此储种事先约定金额，逐月按约定金额存入，到期支取本息的定期储蓄。5元起存，存期有一年、三年、五年几种。每月应以约定金额存入，若中途疏漏，可次月补齐。未补齐者以后不接受续存及补存。存本取息业务，存本取息是一种一次存入本金，存期内按约定时间分次支取利息，到期归还本金的定期储蓄存款。

(二)信用社会计业务信用社的会计部门的核算主要分为三个步骤，记账、复核与出纳，主要还是以票据业务为主，这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与信用社预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能再记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入账时间的问题。现金支票以及付款行为本信用社的转帐支票都是要直接入账的。而对于收款人、出票人不在同一家信用社开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入账。

(三)信用社信贷业务信用社的信贷业务主要包括：农户小额信贷、农户联保贷款、国家助学贷款和个人质押贷款等。农户小额信用贷款是农村信用社在充分了解农户的家庭经济状况和户主的诚信状况后，向农民核发《贷款证》并明确一定的可贷款额度，按照“一次核定、周转使用、随用随贷”的原则，按照核定的额度和期限向农户发放的不需担保的贷款。农户小额信用贷款是农户脱贫致富、奔向小康的好帮手。凡是符合申办条件又缺乏资金的农户，应充分利用国家的优惠政策，积极向当地农村信用合作社申请农户小额信用贷款。农户联保贷款是指社区居民自愿组成联保小组，农村信用社对联保小组成员发放的、并由联保小组成员相互承担连带保证责任的贷款。农户联保贷款实行“个人申请、多户联保、周转使用、责任连带、分期还款”的管理办法。国家助学贷款是由政府主导、财政贴息，银行、教育行政部门与高校共同操作的专门帮助高校贫困家庭学生的银行贷款。借款学生在校期间的国家助学贷款利息由国家财政全部补贴;借款学生毕业后的利息及罚息由学生本人全额支付。借款学生不需要办理贷款担保或抵押，但需要承诺按期还款，并承担相关法律责任。借款学生通过学校向银行申请贷款，用于弥补在校学习期间学费、住宿费和生活费的不足，毕业后分期偿还。个人质押贷款是指借款人以权利凭证作质押，从银行取得一定金额的人民币贷款，并按期归还贷款本息的个人贷款业务。权利凭证是指未到期的整存整取、存本取息、大额可转让存单(记名)、外币定期储蓄存单、凭证式国债、保险单以及依法可质押的其他种类的权利凭证。申请贷款时，由借款人填写《个人质押贷款申请审批表》。借款人、出质人须同时到场，并提供质押凭证、有效身份证件等，信用社审核无误后即可为可办理。

四、实习收获与体会通过这两个月的实习，我对信用社的业务有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。这次实习我虽然学习了信用社的很多工作，对整个业务体系有了一个大致的轮廓，但是这也使我体会到，我过去所掌握的知识过于局限于课本，从而缺乏实际操作能力，然而实际操作能力是很重要的，特别是目前全球金融危机的形势下就业形势日益严峻，大学本科生的实际操作能力差直接导致大学生就业困难，我们大学生要找到好的工作，就一定要提高自己的实际操作能力，将书本知识同实践有效的结合，在实际工作中提高自己，丰富自己，提高自己的专业技能，给自己创造更多的机会。

短短的两个月时间，我学到的另一件重要的东西就是与人交流，其实不论是什么工作，都需要与人交流，在生活中更要懂得怎样与人交流，一个成功的人，他必定也是善于交流的人，善于交流这是出世的基本原则，通过这次实习，我深深体会到了这一点，这是我人生中的一段重要经历，也是一笔宝贵的财富。总之这是一次十分有意义的实习，而且必将深深的影响我今后的学习和工作。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇三**

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—a群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底!

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。

我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢!再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。

因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。

像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。

同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。

还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。

在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功!

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因!”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。

有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。

还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格!通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作!今天，我要开始新的生活!

三、成熟阶段(6月1日—至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。

鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!坚持不懈，直到成功!

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇四**

临床医学实习后，感想诸多，实习活动已经结束好长时间了，但是直到今天，实习留给我的思考还在脑子里面回想。我不知道那些感觉、那些思路要在我心里停留多长时间，也不知道这些思路留在心里面是好还是坏。自打有了那样一些经历之后，整个人都有所变化，现在仿佛还在变化着。对我来说这次实习心得作业仿佛比以往任何一次作业都要困难，犹豫了很长时间不能下笔。脑子里面的东西从来没有像现在这样多，但是难以将它们定位。如果下面说得太乱，还希望大家见谅。

给我印象最深的是王教授讲的”结合临床量表治疗强迫症患者”。在那次课中，我第一次全面接触到了如何誊写患者病历。

病历的誊写要体现以下几个部分：

1患者的一般情况。姓名，年龄，职业，籍贯，住所等等。

2主诉情况。即患者家属提供的有关患者的情况。

3患者的现病史。患者提供的有关自己的现在患病情况。

4患者的既往史。患者或家属提供的有关患者以前患病的情况。特别注意要确定，患者是否有器质性脑外伤，还要特别考虑患者是否有酒精依赖。

5患者个人史。包含有顺产与否，父母性格，生活环境，工作情况，学习情况，烟酒史，婚姻恋爱史，家族史等等

6精神科检查。意识障碍检查，感知觉障碍检查，思维活动障碍检查，注意力障碍检查，记忆力障碍检查，智力活动障碍检查，有无自制力检查，情绪情感活动障碍检查，意志行为活动障碍检查等等。

7量表测评，b超检验报告，x光检验报告等等。

据王健老师介绍，全部报告要在72小时内全部写完，其中任何一项没有完成，都要打回去从做，不能给患者确诊。

这部分的病历誊写要求介绍，只占全部实习教学内容的一小部分，大概只用了不到三十分钟的时间，但是我感觉它对我们医师来讲格外重要。它是医师确诊的主体思路，换句话说就是你医师的思路落实到哪一步，才能给眼前的个案定性的问题。病历的严谨与否能体现一个医院，一个医师医术水平的高低。也严重关系到确诊的准确性，直接涉及患者的就诊与治疗，干系重大。

在以往的教科书上，只是简单谈到要了解求助者的一般情况，躯体症状，心理症状，家庭支持系统结构，要辅助量表测评。但是。书本上的介绍没有王教授的介绍全面。王教授在课堂上明确强调以下几点。

1要凸现既往史。特别要注意排除器质性脑病对神经症的影响。比如肺性脑病，肝性脑病还有腮腺炎。另外不要忘记考虑酒药依赖。

2在个人史部分。(首先老师的层次划分就十分细致，比书本上的周到。另外老师特别强调)从小学到大学的学习生活部分问得要细，几乎是只要患者有挫折就要问为什么。在家族史里，要问父母两系三代内成员近亲婚配情况。

3精神检查部分要充分重视检查患者自制力有无。

还有就是病历报告上面有b超检验报告，x光检验报告。

以上几点是教科书上没有的部分或者没有强调的部分，而那些部分在临床实践中非常重要。按照老师介绍的病历誊写思路，给人以严肃，认真，科学，严谨的感觉。体现了人本的科学精神，值得患者信任的负责任态度。

在王教授结合病历请来患者进行临床教学时，病历中所记述的各点基本全面覆盖了患者的情况，甚至比患者知道的还要多(因为有患者父母的补充在病历里)这一点明显让患者感到吃惊。

据患者陈述，“在入院的时间内，感到病情有所控制，是……吃对了药了……”

这就是让我感触颇深的小小的”病历报告”。

自己对能够体现”责任”的亮点格外关注。”病历报告”有感，就是这么体验出来的，如果没有那种情绪的铺垫，我很可能就写第一堂实习课上那个患者给我的印象了，那个印象绝对鲜活。两个月后的今天我还能想象得出五十多岁的他向我们敬少先队礼的样子。可是那个教学例子不能充分体现那种不愿意漏一滴水的严谨。我总觉得，只有这种严谨，才能暗暗的渗透出科学对人的负责。这种负责，有一种难以名状的魅力。

通过实习，我感觉作为一名医务工作者在日常工作中要注重以下几点：

第一， 要注意个人形象。这个问题似乎从来都没有在入科教育中提到过，不过，相信很多局外人，包括医学生印象中的医生都应该是如江口洋介般玉树临风的——虽然，实际情况可能让你大跌眼镜。跨进病房那一天起，你就成了一个准医生了。尽管医生在中国的地位并不高，尽管整个病房谁都想支使你，但是，咱不能自己把自己给看扁了，更何况，没有病人会一开始就充分信任一个胡子拉碴、白大衣皱巴巴的医生，也没有mm会在第一眼就倾心于你这“批着白大衣的狼”的。

所以，请注意你的形象，从头到脚，从外到里，干净整齐，清爽精神。最最关键的，就是那一袭白衣。俺当年极其羡慕医生的衣服又挺刮又够白，每星期还能换两次。可是我无论是拿奥妙、汰渍还是白猫，洗出来的始终都差强人意。因为，医院里是统一送出去洗过浆过的。那么，怎样才能让自己的白大褂混入其中呢?我们试过自己拿笔在白大衣上写个号码，(记住要用不褪色的笔)成功过几次，

不过后来也懒了。男生们更是常常数星期也不洗一次。

第二， 请不要迟到。这是个通病，有很多人都是踩着点冲进病房的，不论是实习的，本院的，还是进修的。在心内科实习的时候，施教授曾经要求实习同学7点进病房，住院医生7点半到，主治8点到，(至于教授吗——随便你爱几点到)

不过几天之后也就不了了之了。现在虽不要求早到，但底线是不要迟到。当然，现在根本也没有带教会管你，有很多带教也是迟到的楷模。但是，提倡向外科医生学习，养成早起的好习惯，把该量的血压量好，向床位上的病人都问候一下“昨晚睡得好吗?早饭吃的什么?”，有时还可以帮带教把早饭买好。这样，带教会很欣赏很感激你决定中午请你喝珍珠奶茶，病人也都会把你当成床位医生而把你的带教晾在一边的(这种喧宾夺主的现象在实习中发生的概率是很大的)。

第三， 口袋里的东西。白大衣口袋里首先要放个小本子。那上面密密麻麻写满了东西，有希奇古怪的医嘱、综合症、药名和用法，有今天要请的会诊要开的化验单要写的阶段小结，还有各种各样的电话、qq号码、电邮和msn。这是你实习的见证，那上面写满了你的快乐、伤心、钦佩和怀疑。(我至今都舍不得扔)记得不要拿医院里的纸张记东西，不好看，容易丢，更重要的是，被一些老教授看到了要狠狠k一顿的，比如外科的老张教授。其次有听诊器和钢笔。再次多半有手机，建议查房的时候放到震动或者关机。否则教授查房查得正起劲的时候被你的铃声打断了思路，那还了得!轻则瞪你一眼重则叫高年给你打不及格重实习!口袋里最好再装一只固体胶水，这样可以避免popo在骨科的不幸遭遇。病房里确实是经常找不到胶水的。

第四， 如果可能的话(我强调的是如果可能，因为这属于小概率事件)，在进一个科前先把相关的书本内容复习一下。事实证明要这么做是相当相当困难的!但是，还是有人做得到的。在实习的时候，一个小组的同学也可以经常交流一下大

家的心得体会，这不失为一个偷懒的好办法。因为一个组里一般总有个把强人的。记得在呼吸科的时候，俺们那绝顶聪明的组长就总结了一个关于咯血病人的临时医嘱的口诀。“咯血待查原因多，收治入院查清楚。三大常规血尿粪，b超胸片

心电图。肝肾功能电解质，血糖血脂血黏度。结核抗体ppd，胸部ct加增强。纤支镜再加活检，实在不行开胸查。”(具体字句记不清了，比这个还精彩)组长还教我们用画图的办法学习那复杂的心电图。所以，再次体现了分组的重要性。一直心存感激能和组长共处了一年，尽管期间经常招人误会。

临床实习的几个月来，我接触了许多党员，他们之中有教授、有住院医生、有护士，他们职务虽不一样，但对工作的执着和热诚，对病人负责的态度却是一样的且持之以恒的。与他们相比，我们相差甚远。我们对工作远没他们那么执着和热诚，那么精益求精。我们刚去实习的两个月兴致高昂，什么事都抢着干，每天去得早走得晚，渐渐地，有些同学就坚持不住，开始迟到了。而我，虽然从不迟到，但也不像以前去那么早，工作热情也没以前高了。想着刚去实习那会儿，只要听说哪个病人有异常体征，不管那病人是不是我管床或是不是我病区的，我都会去看，去摸，去听。可现在，除了我管床的病人外，其他的病人我都不怎么关心了。是自己都知道，不用看了吗?应该不是。往往是自己以为知道了，其实还不知道。医学博大精深，千变万化，同样一种疾病在不同病人身上的表现往往不尽相同，这就需要我们多接触病人，多思考，多总结。在与病人的接触中我们往往可以获得对疾病诊断极有帮助的临床资料。在这方面，我还做得不够，今后我应与病人多接触，对工作保持激情。

我这人最大的缺点就是不够自信。我对于自己的能力总是怀疑，不敢主动争取承担某项任务，一般只是认真完成老师分配的任务，这使得我做事很被动，失去了许多提高锻炼的机会。在现在这个竞争如此激烈的社会里，不善于推销自己的人常常会失掉许多很好的机会，不利于自身水平的提高。在实习阶段，有许多动手的机会都要靠自己争取，因此今后我应更加自信，更加主动。

实习已经好多天了，对医院和科室的整个运作都有了一定的了解。现在我一边学习基本的临床操作，比如胸穿，换药，拆线等，一边向师兄师姐学习疾病的治疗和常用药物的使用。以前的诊断学和内科学是基础，不过和临床还是有些脱节。比如抗生素的使用，书本和实践真的差别非常大，而且不同的老师有不同的习惯和经验，在没有确切的病原学证据之前，都是经验用药的。药物最基本的药理机制都在大三的药理课上学过的，不过因为一直没有自己用过药所以以前花了很多时间背记的东西，现在几乎都还给老师了。不过，我想，如果经常用，应该很容易记住。呵呵，反正我对自己喋喋不休的提问从来不会觉得惭愧，师兄师姐也非常乐意给我解答。这就是实习生的优势——倚小卖小。带组的老师很忙，平时不是那么容易随时请教。这个时候，和师兄师姐搞好关系就显得非常重要了，帮忙加班多写个病历，晚一点回去也不要紧，反正年轻嘛，多跑跑腿就当时锻炼身体了。他们除了在临床的技能上面指导我，还教会我很多他们自己在实习中总结出来的经验，让我少走了不少弯路。

第一次管床真的是没有什么经验，连输液计划都不会开，病人说他一直拉肚子，我知道该给点收敛剂了，但是具体用什么药，用法剂量都不知道，一切都得问，一点点学，一点点积累。

今天我们老总给全内科的实习生做了个小讲课。主要是教我们读ct片。以前都学过影像学的，所以听起来也不那么费力。平时科室里面经常有疑难的病案讨论，我们组里面也会搞一些小专题。读片的机会很多，不过真正病人的片子多半都没有讲课上面的那么典型。对一个几乎没有临床经验可言的实习生来说，要读好片子，真的不是一朝一夕就可以练出来的。

实习了一段时间，我还学会了处理各种的人际关系。科室里面，医生和护士的关系，医生和医生之间的关系，医生和病人及家属的关系，下级医生和上级医生的关系。。。最大的体会就是低调——别把自己看得太了不起。‘三人行，必有我师’，上级医生当然不用说，护士老师也相当棒。今天又有一个闭式引流，我去给水封瓶装生理盐水。钳子很不好使，那个金属的盖子怎么也打不开，护士老师上来几下就开了，真是帅呆了;病人也非常值得尊敬，需要我们的关心，大家互相尊重互相信任，才能战胜我们共同的敌人——疾病。

申请人：

20xx年x月x日

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇五**

幼儿园教师应扮演什么角色、承担哪些职责，为胜任这些职责，幼儿园教师应具备什么样的素质结构，幼儿园教师在不同的专业发展阶段应确立什么样的发展目标，对这些问题的研究目前还停留在干研究者的理论探讨层面，远未在专业界形成清晰的共识。这一现状导致的结果一方面是理论界和研究者批评学前教育领域对教师角色和形象的设想理念落后，将幼儿园教师的职责重点放在看护照料和带领孩子唱歌跳舞上，或者组织正式的分科教学活动上，未能跟随学前教育领域的改革，构思新的教师角色和形象;另一方面，实践界批评从师范院校毕业的学生眼高手低，只会空谈理念，不具备幼儿园工作所需要的“基本技能”，不知怎样带班、怎样上课，更谈不上适应幼儿园改革和科研的需求。

这种矛盾的观点给职前培养和职后培训的任务设定、教师聘任、教师确定自己专业发展的方向均带来相当大的困难，如课程设置中将“艺体能力”与“专业能力”对立，提出不同层次的培养机构分别培养“研究型”教师与“应用型”教师，甚至有人在此次高师联谊会上提出“订单式培养”的主张，把学前教育的专业特征抛在一边，完全跟着良莠混杂的就业市场跑，这些都会损害学前教育事业的发展。在此次联谊会上，已经有学者提出应研究培养目标的共性特征和最低标准。看来在学前教育界澄清关于幼儿园教师的基本职责及其标准的“主流价值”，是当务之急。这种专业标准不仅“可以给本专业的成员建立一套专业行为准则，作为成员在遇到和处理事情时的指引，从而维持一定的专业水准”，[1]同时，也能给教师教育课程设置提供参照。详细描述教师应尽的职责及其应有的尽责表现的教师自评体系正是这种专业标准的最好体现。

一、以教师自评体系协助教师专业发展

学前教育领域的教师评价体系并不少见，如用于幼儿园教师职称评定和优秀教师选拔的标准体系，但是这些标准的制订往往从方便管理的角度出发，列出一些行政上可操作的指标，旨在对教师的履职情况和绩效进行外部评价，并不围绕保障和促进幼儿发展这一根本教育目的而详细描述教师应尽的职责及其尽责的应有表现，从而不能给专业工作者提供一套专业的行为准则，因此，不足以作为专业标准，给教师的专业发展以规范和指导，并切实地通过评价促进教师的专业发展。

近年来，与教师日常教育过程并行的教师自我评价开始被视为教师职前培养和职后培训之外的第三种促进教师专业发展的重要机制。[2]人们日益意识到，教师专业水平的不断发展，更多地依靠教师在教育教学实践中的自我锤炼，教师需要在自我反思、自我评价中实现自身的专业发展。[3][4]从教育评价的角度看，这体现了“发展性评价”的思想。但是倡导教师的自我反思和评价，并不排斥外界的帮助，恰恰相反，专业界应该采取一些措施，帮助和鼓励教师进行有条理的自我评价并支持其改进。从维持工作的专业水准出发，制订自我评价体系，促进他们客观地评价自己，给教师的反思提供一个支撑点，是一种有意义的、促进教师专业发展的途径，只是实际上这种体系十分缺乏。

在学前教育领域，近年来已经有学者和幼儿园从帮助教师反思和专业发展的角度，在编订幼儿园教师自我评价体系方面做了有益的探索和尝试。①“上海市幼儿园教师专业发展自我评价体系”的研制也是出于同样的目的发起的，特别是想为新任教师的在岗学习和入职辅导提供支撑，以弥补她们职前教育的不足，同时还试图为教师持续的专业发展指明道路。

评价体系所指向的“专业发展”，聚焦于教师与幼儿互动和创设、利用各种机会支持幼儿发展和自我专业发展的能力上，即保育、教育上的能力表现，而不是教师与其他行业从业者共同的“普通”素养，如语言表达能力、行为举止、一般道德等;或者教师在专门内容领域上的知识和能力，如关于自然、社会和艺术等某个领域的知识和能力，这些素质领域被视为专业能力的“背景”。教师在这些方面的素养并非不重要，同时也很难空洞地、脱离情境地衡量它们与教育素养和能力的相对重要性，②但是，教师的普通素养和专门领域知识必须具体体现到“教师”的教育工作中去，化为儿童能体验到的东西，对于教师这个角色才有意义。因此，本研究把重心直接放在教师实际的教育能力上。

二、上海市幼儿园教师专业发展自评体系研制的指导思想

研制教师专业发展自评体系，必须澄清以下几个基本问题：第一，在幼儿园中，为了保障儿童的健康、安全、学习和发展，教师需要承担哪些方面的职责?个体教师在全面承担这些职责的基础上，是否可以在不同领域中各有发展的侧重，从而使不同教师在不同的领域有专长或较高的胜任水平，使幼儿园逐渐达到高水平的分工与合作状态?第二，在评价体系中，应把教师的专业行为，还是专业知识，抑或专业态度作为核心的评价内容，才更有助于帮助教师自我反思?这也就需要考虑，在指标描述中应如何处理专业知识、专业态度与专业行为表现之间的关系?第三，教师的专业发展既然是一个持续的过程，需要经历若干阶段，那么，对不同教师的专业要求只做量上的区别呢，还是针对不同发展阶段的教师最关心的或最迫切需要解决的不同问题提出有“质”的差异的专业要求?

对于第一个问题，我们认为，由于幼儿园教育的特殊性，专业的幼儿园教师必须承担多种角色和职责，她不仅对儿童在园期间直接负有保教责任，特别是要把保育和教育两大类职责结合在一起，而且对帮助和支持家长负有责任，这是一种间接保教的责任;如果从增进幼儿福利和发展这一更广阔的视野出发，幼教行业要达到较高的专业水准，教师除了胜任现有的保教工作之外，还有责任保障和促进自己的专业发展，甚至有责任为整个专业领域的专业化做出努力。鉴于此，在专业发展的自评体系中，我们以保障和促进儿童的身心健康和发展为核心，尽可能全面地罗列教师的职责范围，使评价体系的指标涵盖一切影响儿童全面均衡发展的因素。

由此，在我们研制的自评体系中，不仅会涉及影响儿童身体健康和认知发展的工作，还会涉及影响儿童语言、自我意识、社会性、创造性、审美和表达等各方面发展的工作;不仅会涉及教师组织的专门学习活动，还会涉及教师在常规生活中与儿童的互动、环境的布置和创设、作息和活动规则的制订、与家长的沟通和合作。此外，自评体系还包含了教师促进自身专业发展的一些要求。

同样由于幼儿园工作的特殊性，我们认为，每个幼儿园教师在完成基本职责上都必须是“多面手”，但是，要更好地为幼儿及其家庭提供高质量的、专业的服务，同时又需要幼儿园教师有不同的专长，在一个高水平上分工合作。因此，在自评体系中，我们将新手教师的角色定位在“多面手”上，而将成熟教师的角色定位在不同领域的“专家”上，引导教师在较低水平的“多面手”的基础上，逐渐发展为在某方面达到较高水平的“专家”。

对于第二个问题，我们吸收了“表现性评价”( performance assessment )的思想，尽可能直接用具体情境中的“工作表现”来阐述评价标准，而不是抽象地列举教师应有的精神、知识和能力。我们认为，将有关教师专业精神、专业知识及能力的价值取向与观念转化为在不同情境中他们应有的学习、工作和人际交往的表现，会更贴近教师在幼儿园工作情境中的实际，最有助于教师将自己的行为与此对照，引起认知上的冲突，激发自我反思，从而防止指标流于空洞。

但是，我们也明白，教师的劳动是创造性的，不能以过于具体的评价标准束缚教师丰富而多变的行动，更不能使她们的关注点仅仅停留在形式化地模仿标准所描述的行为上，而要启发她们进一步反思行为背后的原则和价值取向。因此，自评体系在罗列各情境工作表现的同时，还配有对指标和标准本身的解说，使教师了解标准背后涉及的有关儿童发展和教育目标的理论和价值取向，防止教师盲目地、刻板地行动。

这种表现性的评价指标也才能真正为教师搭建一个从实践到理论的“桥梁”，激发教师澄清和反思自己行动背后的“个人理论”，并进一步进行理论学习。

为了使教师真正地把自评体系的指标和标准当成是“反思”和“讨论”的平台，自评体系将不以量化的评分表为评价的核心，而是针对每个领域提供一个帮助反思的“互动式”表单，其中的一个空格供教师记录自己在该领域的表现案例，另一个空格供教师对照评价标准分析自己是否有创造性的工作表现，甚至对标准提出疑义，还有一个空格供指导老师或同行对新教师的案例表现加以评论，也可以对标准提出疑义。

对于第三个问题，我们认为，教师要胜任多重角色需要较长的过程，对于不同发展阶段教师的工作表现期望，不仅要在程度上做区分，也要在性质上有所区别。单一的自我评价体系不足以满足这种需要，于是，在这种“阶梯意识”的指导下，我们针对不同的发展阶段教师最渴望解决的问题及发展愿景，试图制订两个以致于更多的自我评价体系，为教师持续的专业发展搭建阶梯，而不是空洞地在单一的体系中仅仅用“非常”、“在一定程度上”之类的字眼区分不同的工作水平。

根据对幼儿园教师专业发展阶段的研究，新手 ( 求生 ) 阶段、巩固阶段、更新阶段和成熟阶段的教师在专业发展上会有不同的关注点以及亟需解决的问题。限于研究的时限，目前我们试图先研制新手阶段和成熟阶段的教师专业发展自评体系。对于新手教师，评价体系的大框架以上海幼儿园的工作环节为基本框架，如：来园准备、来园接待、生活、运动、游戏、学习、离园准备和接待、班级管理、家长工作、案头工作、与同事的关系及自我专业发展，希望使教师明确幼儿园工作的基本职责范围和工作流程。在各领域，特别注意围绕教师求生阶段的需求选取指标，描述基本的标准，如与幼儿及其 家长建立相互信任的关系、较好地管理一个幼儿群体、保障幼儿的健康、安全和幼儿园日常工作顺畅进行、与同事建立良好的关系等，给教师尽快适应幼儿园的工作以切实的指引，让她们获得一定的成就感，这不仅有助于防止这一阶段教师由于挫折感而离职，而且可以帮助她们进一步发展专业热忱，并为持续的专业发展打下良好的基础。

对于成熟阶段的教师，评价体系主要以幼儿各领域的发展目标为基本框架，如： 保障幼儿的安全、保障幼儿的健康、增进幼儿的运动能力、促进幼儿的认知能力发展、促进幼儿的语言发展、促进幼儿艺术表达表现的发展、促进幼儿的创造力发展、培养幼儿健康的自我意识、促进幼儿的社会性发展，也涉及与家庭和社区的沟通与合作、整体上规划和实施课程、促进学前教育领域的专业化等这些专门的领域。在各领域，围绕深入研究儿童该领域的学习和发展机制、全方位地规划课程以及个别化教育的途径，来选取指标和标准， 指引教师 围绕幼儿的发展反思自己的教育工作，反思自己的职业观念，引导成熟教师形成一定的研究意识和改革意识，产生提升本专业地位的愿望并致力于以各种方式推动本专业的发展(如带徒弟、积极参与研究并发表研究成果、领导一个幼教机构的改革、积极参与与儿童发展有关的社会政策制订、积极在社会上宣传本专业的理想和实践等)，防止经验丰富的教师固步自封 。

由于自评体系的目的不在于教师工作管理，不必与奖惩等外部政策挂钩，所以，我们围绕上述指导思想将它设计成一本有鲜明立场的专业指导手册，着眼于就事论事地给教师的实践以切实的指导，而不是给她们贴一个终结性的标签，因此，在形式上，我们也做了一番思考，如打算设计得像台历一样，既有评价标准，又有做法“小贴士”，围绕达到该标准可能遇到的困难提供一些建议，并配以场景的照片，在文字上也力求简明易懂、通俗亲切。

三、通过达成共识的系统程序构建和检视自评标准

如前文所述，制订幼儿教育的专业标准，是我国幼教界的当务之急，应引起所有业内人士的重视。但是，这种专业标准的制订却不容易，需要一个较长的系统过程。因为制订专业标准，本质上是要确定教师的哪些工作表现直接或间接地影响着儿童的发展，肯定其中有利于儿童发展的表现，约束那些有害于儿童发展的表现，为幼儿园教师的工作确立一套基本的原则，这不仅要以关于儿童发展的影响因素研究为依据，还必然涉及对儿童发展目标的价值取向的思考。

正如凯茨所说，由于幼儿发展的因果关系研究在技术上和伦理上存在一些难题，幼儿教育这个领域缺乏可靠的实证研究资料作为证据，这必然“造成幼教学者专家众说纷纭、意见林立”。由此，她指出了制订专业标准的困难：“我们有可能为幼教界找出一套特殊的知识、列出特殊而可遵循的原则，发展出一套最佳专业行为的准则，以作为专业行为的基础吗?事实上，我们并不清楚如何找出这些答案，该进行什么程序。”但同时，她建议了一个制订这类标准的可行程序：“或许我们可以各自列出我们认为重要而值得的原则，然后大家一起以系统的方式来检视那些原则”， 也就是开展一个广泛的研讨和达成共识的过程。美、德等国在制订专业标准时通常采取这样的程序。在我国，关于中国儿童发展的实证研究更少，因此，在制订专业标准时，采取这样一个程序更加必要。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇六**

在这一年来，在区委、区政府和区纪委的领导下，我镇坚持以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的xx大会议精神，按照区党风廉政建设大会精神和区纪委的工作部署，结合本镇实际，与时俱进，突出重点，强化教育，立足防范，标本兼治，惩防并举，注重预防的方针，确保全镇的各项工作全面、协调、健康、可持续发展。充分发挥了纪委教育、监督、保护、惩处职能，较好地完成了各项工作任务。

一、将党风廉政建设责任制列入党委、政府的重要议事日程，层层分解，责任到人，党政一把手亲自抓。

我镇认真贯彻落实了“党委统一领导，党政齐抓共管，纪委组织协调，部门各负其责，依靠群众的支持和参与”的反腐败领导体制和工作机制。

一是强化责任分解。对全镇党风廉政建设和反腐败斗争各项工作明确分管领导和协调部门，并进行延伸细化，确保责任分解不留死角。年年党风廉政建设责任制延伸到基层支部委员和机关全体工作人员，延伸到人、到岗。

二是强化责任落实。要求镇、村两级领导干部按照责任分解的内容，坚持原则敢抓敢管，一级抓一级，层层抓落实，坚决克服好人主义思想，切实负起责、负好责。

三是强化责任追究。对未按规定履行责任制，对下属失教、失管造成严重后果和不良影响的，要坚持原则，一查到底，从严追究，给予组织处理和党纪、政纪处分，坚决维护党风廉政建设责任制的严肃性。真正做到了与经济工作、党建工作、精神文明建设工作同计划、同安排、同考核、同落实。

按照党风廉政建设责任制实施细则和主要任务分工，领导班子成员切实做到了“三个抓好”：一是抓好自己分管的党风廉政建设专项工作的落实;二是抓好分管部门、单位党政“一把手”的党风廉政建设，三是抓好分管部门、单位党风廉政建设方面突出问题的解决。各司其职，各负其责，对分管部门、单位党政一把手严格要求、坚持了诫勉谈话制度，及时指出在党风廉政建设方面存在的问题。分别对4个村18名支委干部进行了诫勉谈话，对于群众反映较为突出的问题，按照包村、包厂工作职责，积极帮助协调解决，努力做到小事不出村，大事不出镇，把矛盾化解在基层。

二、认真开展好党风廉政宣传教育工作。

1、开展多种形式的宣传教育活动，以镇、村两级领导干部为教育重点，加强理想信念和从政道德教育、党纪条规和国家法律法规教育。按照“分层施教”的原则，针对农村基层干部文化程度低、素质较差的问题，着重组织村干部学习了村级干部廉洁从政若干规定和村务公开民主决策有关规定，还将《领导干部廉洁从政手册》下发到每一名机关干部和村干部手中，要求村干部严格依法、依规办事。

2、强化廉政教育，建立“不愿为”的自律机制。利用党员学习日，通过组织学习文件、观看“警钟长鸣”、“失衡的权利，变轨的人生”警示教育片等多种形式的廉政教育，使宣传教育更加贴近受教育者的思想实际和工作实际，真正做到入情入理、入脑入心，使党员干部牢固树立立党为公、执政为民的思想观念，增强拒腐防变和抵御风险能力，真正建立起“不愿为”的自律机制。

3、充分发挥“大宣教”工作格局的作用，建立由纪委、组织、宣传、妇联、团委、工会参加的宣教工作联席会制度，从而拓展宣教工作面;

4、深入开展示范教育和警示教育。积极组织全镇各村学习岳庄村村务公开、民主决策的先进经验。对没有严格履行村务公开、民主决策的村，在全镇基层领导干部大会上进行了通报批评。

5、按照全区统一部署，结合张夏镇实际，今年上半年在全镇以“廉洁勤政，科学发展，养老育小，勤劳致富”为主题，广泛开展党风廉政宣传教育活动。今年4、5月份，我镇在全镇范围内积极开展了“学典型观警片，唱廉歌促廉政”和“学党章、创和谐，建设社会主义新农村”活动，将警示教育片及廉政歌曲复制下发到基层各支部，组织全体党员领导干部认真观看了区纪委推荐的警示教育片，在全镇范围内唱响八荣八耻等廉政歌曲，基层各支部及中、小学都将观看教育片、传唱廉政歌曲做为近期宣教工作的重点来抓。结合庆祝七一党的生日，6月28日，镇党委办公室、纪委、妇联、共青团、工会及文化站共同举办了“唱响八荣八耻、构建和谐张夏”主题教育歌咏比赛，通过在全镇范围内组织观看教育片、传唱廉政歌曲活动，今年9月全镇集中开展了“向刘兴胜学习，做群众信任、廉洁勤政的好干部”活动，使全镇范围内营造了一种“倡廉、尚廉、促廉、保廉”的良好氛围，反腐倡廉勤政为民教育活动取得了比较好的实效。

6月8日，镇党委办公室、组织、宣传、纪委、妇联、共青团又联合主办了“学党章、创和谐，建设社会主义新农村”知识竞赛活动，全镇13个村党支部都派队参加了比赛。竞赛内容主要包括：《中国共产党章程》，《纪律处分条例》，《党员权利保障条例》以及和谐社会的要求、任务和新农村建设总的要求等几方面内容。通过竞赛，使全镇范围内掀起了一股学习党章和党纪条规的新高潮，反腐倡廉教育活动取得了比较好的实效。

6、配合市纪委调研组搞好农村基层党风廉政建设调研活动，并写出了6000字的党风廉政建设工作报告，受到了市纪检委调研组的好评。

三、健全和完善各项反腐倡廉制度。

加强制度建设，是标本兼治、逐步加大反腐治本力度的根本途径，把制度建设贯穿于反腐倡廉工作的各个环节，建立“不能为”的防范机制。根据《中国共产党党内监督条例(试行)》以及中央和盛市、区有关规定，坚持以正面教育预防和事前监督为主的原则，对党员领导干部的权力运行实行多角度、全方位的监督，重新修订了《村级领导干部廉洁从政若干规定》，制定并实行了《镇村两级公务用车管理制度》和《村级重点工程监督制度》，制定了《村级信访接待日制度》，进一步完善了村级领导干部经济责任审计制度，扩大了审计范围，规范了权力运行监督体系。

在健全完善五项制度的同时，围绕源头治理和个别村干部当中存在的不严格履行村务公开、民主决策程序等实际问题，着重开展了七个方面的工作：一是加强了镇、村两级财务管理工作，进一步完善了财务管理制度和村帐镇管、村财镇管制度，镇经管站在处理各村的帐务发现问题时，及时向党委、纪委反映，并能够及时加以纠正，如在通讯费、招待费及大额资金使用等方面，起到了很好的监督作用。二是建立并完善镇、村两级信访接待日制度，切实解决党员、群众中存在的实际问题，保障党员、群众的合法权益，畅通党员、群众意见反馈渠道。三是建立和完善领导干部绩效管理制度，每季度对村干部进行绩效考核，对于工作完成不到位的村干部，其个人收入直接受到影响。四是加强了村级领导干部经济责任审计工作。我镇加强了基层领导干部任期经济责任审计和离任审计工作，在审计过程中，中央及盛市、区、镇下发的廉洁自律若干规定做为审计人员的必备手册，做为标尺来衡量基层领导干部是否严格按规定去做。五是建立并继续完善镇、村两级重点工程招标投标的监督制度，充分发挥监督小组的作用，各类重大事项及重点工程在经村民代表大会讨论通过、报党委审核通过的基础上，监督小组要全过程参与。六是继续抓好镇、村两级公务用车改革制度落实工作，减少不必要的开支，实行了村级公务用车月、季报制度，并将此项工作列入绩效考核工作中，严格控制村级公车费用支出。七是规范村级重大问题请示报告程序，各村在签订土地承包或租赁，资产出租、出售等合同之前，除按规定履行民主决策程序和重大事项请示报告程序外，必须请镇司法所(律师)审核合同书是否规范、合理，是否损害国家、村集体及村民的整体利益，从根本上减少村领导自行其是的机会。四、认真做好受理信访举报和查办案件工作，积极化解干群矛盾，保持农村稳定。

1、建立并完善信访接待日制度和重点问题、重点人台帐制度

认真落实信访举报制度，鼓励实名举报，严格基层信访责任追究，确保信访举报件件有着落，事事有结果，年年我镇在镇级设立领导接待日制度的基础上，建立了村级信访接待日制度，要求村党支部书记、副书记、村委会主任在每月的10日共同接待基层党员、群众的来访，切实解决党员、群众中存在的实际问题。为切实解决农村生产发展过程中发生的各类问题，在镇、村两级建立了信访事前排查机制，每年安排两次对各村存在的各类问题进行排查，并将排查出来需要解决的重点问题，信访重点人进行整理，经整理后建立各村重点问题、重点人台帐，以方便问题的解决和事后监督。

2、加大办案力度，建立“不敢为”的惩处机制。

查办案件工作是贯彻“党要管党、从严治党”方针的重要体现，是加强党风廉政建设和反腐败工作的基本要求，也是加强党风政风建设的有效手段，目前已调查处理案件5起，部分党员的违纪问题正在审理中，将给予党纪处分：今年3月份，下龙村两委因为逃避收费处收费的车辆轧坏生产路，而在生产路上设卡收取过路费的问题出现后，镇党委、纪委对下龙村两委在全镇范围内进行了通报批评，并纠正了错误，对班子成员进行了诫勉谈话，切实有效规范了权力运行，真正建立起“不敢为”的惩处机制。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇七**

xx年在校党委和行政的领导下,在上级主管部门的指导帮助下,我们审计处全体同志认真学习、领会\"三个代表\"重要思想和\"xx大\"会议精神,一如既往地贯彻和落实《审计法》、《审计署关于内部审计工作的规定》和国家相关法律法规。以学校教育工作为中心，结合内审工作实际，紧紧围绕我校的热点、重点、难点问题开展审计工作，充分发挥内审的监督和服务职能，为学校领导及时提供决策依据。全年共开展各项审计400余项，为学校节约了大量资金。在深化学校改革，促进廉政建设，加强财务管理，提高经济效益等方面，真正起到了\"经济卫士\"和\"参谋助手\"的作用。由于工作成绩突出，我校审计处被评为200x年度新乡市内审工作先进单位，两人被评为校级优秀共产党员和\"三育人\"工作先进个人。

一.基础建设

xx年是我校各项改革迅速发展的一年，教学、科研、管理工作有条不紊的开展，为我们搞好工作提供了有力保证。我们审计处认真贯彻落实审计厅、教育厅等上级部门的指示精神，结合我校实际，在做好审计工作的同时，积极配合其它各项工作的开展。坚持\"完善自我，提高认识\"的原则，努力完善审计制度，健全审计机构，调整人员结构。

1.参与制定了学校物资采购、设备管理及相关规章制度若干项。规范了经济行为，使审计工作进一步走向法制化、制度化和规范化。

2.在学校机构改革后，进一步明确了审计工作人员的职责和权限。使内审工作的内部监督职能进一步得到体现，可以更好的为领导提供决策依据。

3.调整人员的知识和年龄结构,新增专业审计人员2名(均为应届本科毕业生)，加强了审计队伍建设，一名同志获高级会计师资格。经验丰富的老同志和积极上进的年轻人相互交流、相互学习、以老带新、新老结合，形成了一支知识结构和年龄结构较为合理的充满生机和活力的审计队伍。

二.学习及培训

强化措施，进一步提高审计人员的业务素质和政治素质，使我校每个内审人员都真正成为\"思想、业务过硬、技能娴熟、务实高效\"的工作高手。

1.派一名同志随同教育厅考察团赴法国等国外学习考察，获取了大量审计工作信息及先进工作经验。

2.与南京大学、华南理工大学、河南大学等省内外高校相互交流，共同探讨审计工作新思路。

3.加强自身业务素质的学习，积极进行学术研究和探讨，公开发表专业学术论文4篇。

三.参与后勤改革

随着高校后勤管理社会化改革的深入，我校后勤集团已逐步成为独立核算、自主经营、自负盈亏的经济实体，这就要求我们必须建立健全成本核算制度。我们参与制定了一系列后勤改革的规章和措施，同财务处、后勤管理处一道，对集团每个中心进行了成本核算，并结合外校经验，根据本校实际，制定了各项定额标准，为推动学校的后勤改革和发展起到了应有的作用。

四.参与校办产业改革

\"科教兴国\"和\"发展高科技，实现产业化\"这一战略的提出，给以高科技为特征的高校校办产业带来了新的机遇和挑战。但是由于校办企业的利益和学校的利益并不完全是一致的，企业内某些同志往往会为了个人利益或小团体利益而致学校利益于不顾，很难保证学校国有资产的保值增值。面对这一现状，我们会同财务处、企业管理处一道，参与制定了校办产业改革工作的相关文件，对校办每个企业进行了清产核资，摸清了企业家底，改善了经营环境，明确了经济责任，提高了经济效益，为领导提供了决策依据，为学校的改革和发展做出了贡献。

五.参与各项招投标工程及政府采购

随着学校改革的迅速发展，加强内部管理，强化内部监督机制就显得尤为重要。学校工程建设和物资采购是与市场紧密相联的，要实现对工程建设和物资采购工作的有效控制，就必须用各项规章制度来规范和约束。我们参与制定招投标程序及学校物资采购工作的相关规定并监督实施。在招投标工作中真正坚持公开、公正、公平的原则。对物资采购工作，审计处自始至终全过程参加，充分发挥了事前、事中、事后审计的监督作用。一年来共参与招投标项目及物资采购项目110余项，监督签订经济合同50余份，涉及金额近千万元，为学校节约资金130多万元，规范了学校物资采购行为，维护了学校的经济利益。

六.具体审计工作

认真贯彻落实\"三个代表\"重要思想，进一步搞好内审工作，按照审计署提出的\"积极稳妥、量力而行、提高质量、防范风险\"的原则，稳步推进审计工作深入的开展。

1.开展决算审计2项，通过对20xx年度学校财务决算和工会经费决算情况进行审计，提出了相关意见和建议，进一步规范了学校预决算的编制和管理工作。

2.开展财务收支审计和专项审计调查4项，提出合理化建议20余条，查处应交未交学校资金共计162万元(其中家电公司107.6万元;机械厂29.92万元;印刷厂16.21万元;文体用品公司8.23万元)，现基本已全部追回。

3.经济责任审计是为了加强对领导干部的管理和监督，正确评价其经济责任、促进党风廉政建设、保障国有资产增值而实行的一种监督管理制度。一年来我们开展经济责任审计4项，既澄清了厂长(经理)任期内的各项经济责任，同时又为企业和学校提出了一系列建议和措施，促进了企业的经营管理,为校领导提供了决策依据。

4.基建审计：随着我校办学规模的进一步扩大，基础建设项目资金的投入继续增加，全处同志克服人员少，任务重，审计事项跨度长的困难，以我校自身的利益为出发点，紧抓工程项目审计，从工程的招标、施工到竣工验收结算的每个环节，实行全面审计，从中发现存在虚列工程项目，多计工程量，高套定额和多结算工程款诸多问题，对查出的问题进行纠正、整改。全年共审计基建、维修、装饰工程项目340多项，审计金额5000多万元，审减金额160多万元。为学校挽回了经济损失，维护了学校合法权益，有效地规范了工程项目的管理。

5.科研工作是高校发展的一项至关重要的工作，我们集中力量加强对科研专项资金的审计监督，使这些资金充分发挥作用和效益。一年来我们开展科研经费审签11项，促进了科研工作的发展。

6.全面开展审计工作，对全校教职工关心的热点、重点问题进行审计监督。开展住宅楼工程财务决算审计25项，纠正不合理费用支出2万多元，并在《后勤通讯》上加以公告，切实维护了广大教职工的利益，开展专案审计1项,纠正违纪资金12余万元,建议并给予责任人行政处分和经济处罚。严肃了党纪国法，受到了全校教职工的好评。

7.积极开展对外联系，经常性的和省内外高校合作，继续保持与兄弟院校的友好往来,共与兄弟院校合作开展审计项目2项,既查清了问题,又达到了相互学习,相互交流的目的。树立了我校形象，提高了我校知名度。

七.工作体会

1.领导的重视与支持是搞好内审工作的关键。领导的重视程度越高，内审工作就越有依靠，发挥的作用也就越大。我们在认真做好工作的同时，注重同上级领导的交流，不定期汇报工作情况，争取领导的信任，取得了领导对内审工作的高度重视和大力支持。校领导对审计工作倍加关注，对审计的组织、人员的调配予以大力支持，对重大问题的定性与处理亲自过问，对审计报告认真批阅，及时提出了整改意见和具体要求，为审计工作的顺利实施提供了有力保证。

2.健全的审计机构，合理的人员结构及知识结构是做好审计工作的基础条件。在校领导的高度重视和帮助下，审计机构不断得到完善，办公环境大大改观，工作效率明显提高。审计工作是一项政策性强、涉及面广、专业技术要求高、工作难度大的工作。现在我们审计处共有专业审计人员6名，其中高级会计师1名，高级审计师1名，会计师和工程师2名，今年又新引进应届本科毕业生2名。合理的人员配置和人员结构便于工作的顺利开展，为我校审计事业的长远发展奠定了坚实基础。

3.内审要树立服务意识。内审工作的性质决定了审计工作必须坚持监督与服务并重，寓监督与服务之中。内部审计归根到底是一种内部管理行为，它的目标是为了加强内部管理，为管理者服务。结合学校实际，内审工作的监督、评价、控制职能都必须着眼于为学校经济发展服务，把服务意识融于整个审计过程中，在做好监督的同时为领导提供可靠的决策依据。

总之，经过全处同志的共同努力，虽然我们取得了一定的经济效益和社会效益，为自己赢得了很多荣誉，审计处的工作也受到了领导的认可和支持，取得了全校职工的信任。但是随着中国wto的成功加入和教育事业的蓬勃发展，随着我校改革的进一步深入，我们将面临许多新问题：审计工作急需与国际接轨，审计制度有待进一步完善，审计方法需进一步改进，审计力度需进一步加强。面对这些挑战，在以后的工作中，我们将在\"xx大\"精神指导下，努力工作、抓住机遇、总结经验、查找不足，结合xx大报告提出的\"发展要有新思路、改革要有新突破、开放要有新局面、各项工作要有新举措\"的重要思想，联系本单位的实际情况，努力使工作再上新台阶!

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇八**

人的一生往往要经历很多阶段，就像搭乘一辆列车，途中会停靠许许多多车站，每到一个车站就意味着前段旅途的结束和一个新的起点。去年9月我怀着自己美好的希望和对工作极高的热情加入了国家电网公司，开始了我人生中的一个新的也是最重要的起点。

对于我们刚进公司的新员工，首先要进行的就是岗前培训。我们在本溪供电公司经历了为期一个月的轮岗学习。公司领导在动员会上要求我们每一名新员工都认真对待这次的轮岗实习，我们也表态一定要在这一个月的轮岗学习后交出一份满意的答卷。在轮岗实习这段时间，每个班组的师傅们都很热心，不管我们有什么疑问，他们都会为我们细心讲解。 诚信，责任，创新，奉献 ，这是国网公司的企业核心价值观，他们用自己的实际行动为我们灌输了这一文化。在他们身上我看到了对工作高度的责任心、对社会的责任感，充满工作热情和钻研精神，这也充分体现国家电网 努力超越、追求卓越 的企业精神。在公司中每一位前辈都是我们的师傅、老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的人生财富。通过这一个月的实习我认为无论做任何工作或是事业，责任心都是非常重要的职业指标。在公司的实习中我更是深深体会了这一点。在电力行业，首先要做的就是保证每一个生命，因为没有比他更可贵的东西，在送电工区也好，变电工区也好，每一名师傅值班员都会对我们强调，要注意安全要学会自我保护，让我们充分了解到安全生产，安全作业的重要地位。随之，使我了解到，其实只要认真的执行操作规程，按章作业，对自己和企业认真负责，把安全生产落实到每个工作细节之中，就可以保障自身的安全，所以说无论做人或是做事责任心都是非常重要的。

结束了公司的轮岗实习，我们来到辽宁省电力有限公司高级培训中心进行为期一个礼拜的培训。这之前，我对国家电网公司的认识仅限于知道国网是中国最大的公在用事业企业，通过系统学习我对国家电网公司有了一个全面深刻的认识，明白了作为关系国家经济能源安全、国民经济命脉、经营上万亿资产，拥有重大影响力和带动力的国有重要骨干企业，不但要对电力用户和利益相关方负责，更重要的是通过能源配置，大力发展新能源技术、促进我国发展方式的绿色转变，实现经济、社会、环境综合效益的最大化。我体会到本次培训更重要是对国网公司核心价值理念的学习，这对于传播企业文化，让广大电力员工凝聚在一起，增强核心竞争力意义重大。

之后我们来到辽宁省电力公司锦州培训中心进行为期五个月的培训。按照国家电网公司要求，培训内容注重技能操做，具有较强的针对性、实用性。作为此次参加培训的一名新员工，我深知这个机会来之不易，也十分感激本溪供电公司能够给我提供这么一个机会，我也借着这来之不易的培训机会，牢固树立终身学习的理念，完成人生角色的转变。作为新员工，最大的盲点就是对未来的工作感到迷茫，但入职以来，跟随着国家电网公司为我们铺设的一条成才之道，逐渐从黑暗走向光明。辽宁省电力公司锦州培训中心有两点做的特别让我们感动：一是舒适的住宿环境和饮食条件为我们安心投入到五个月的学习培训提供了生活保障。二是优秀的的师资队伍，从辽宁各地请来经验丰富的老师傅们为我们传授电力生产理论与技术，这是我们一生难得的财富，为我们学习培训提供了软件保障。

在专业培训之前为期一周的军训拉开了培训的序幕。那几天里，我们知道了什么是服从命令、听从指挥、刻苦训练、迎难而上、挑战自我等等，虽然艰苦，但也教会了我们：吃苦的上上境界不是忍，而是甘之如饴。我们在汗水的浇灌中成长，我们在训练中理解了团结，我们在相互帮助中感受到了温暖，我们在这里逐渐体会到了这就是集体!。而与此同步进行的入职教育从思想上对我们新员工进行了洗礼，使我们尽快从思想上深刻意识到我们是员工而不是学生。改掉作为学生的陋习，时刻警示自己作为员工的责任。入职教育培训贯穿在整个军训培训生活的过程中，让我们了解国家电网公司的基本情况，使我们尽快完成从学生到员工的角色转变。

军训结束后，专业培训课程正式开始。此次新入企员工专业与岗位培训，我参加的是配电线路运行与检修作业员岗位培训，配电班的培训内容分为理论课程和实际操作两大部分。作为学员，我认为这样的课程安排是很科学，很合理的。理论和实操先后进行，以理论作为指导，实操作为深化，使培训变得更加系统，更加有实际价值。

配电班的理论部分安排了很多门课程，课程内容涵盖了配电系统的方方面面。授课老师也是从辽宁电网公司各个分公司抽调过来的资深骨干，老师结合实际与自己多年工作经验的授课方式，给与我们很多启迪，使我们受益匪浅。我们不但学到了理论与原理，而且学到了实际中这些理论与原理的用处，在潜意识中将理论与实际有机地结合在一起，使记忆更加深刻，以前遇到的一些问题也得到了解决，理论课程的学习补充丰富了我们的配电系统知识框架。

我们配电班实操部分的内容是最多的，而且可以说是最需要体力的。感触颇深的就是登杆训练了，脚扣总是从脚上滑落下来，脚趾翘起来可以勉强挂住脚扣，但是这样脚扣又挂不到电杆上，总是踩空，而且脚扣比较重，腿带起来很吃力，有时候就直接挂到杆子上带不起来。经过了几天的练习，我可以熟练地上下电杆了，但是一直没有登上杆顶，老师又鼓励我继续前进，要爬上杆顶，做一个合格的线路工人。为了消除我的心理顾忌，老师给我做了充分的安全措施，在培训老师和配电班同学的鼓励和期待中，我向杆顶登去。登上杆顶的那一刻，我的心忽然不紧张了，取而代之的是一片坦然。感觉自己一下子长大了，不再畏惧，不再害怕，我已经成功战胜了自己，超越了自己。在接下来的培训中，我完成了所有的培训课程，虽然有困难，完成的过程也很坎坷，但我没有放弃这样难得的机会，我感觉自己在培训的每一天都在成长，我要好好珍惜，争取每一次可以利用的机会，取得更大的进步。

通过这半年的培训，我不仅丰富了自己的理论知识，对配电系统的认识更加系统，而且锻炼了自己的实际动手能力，。此外，对我自己来说，最大的收获就是我现在敢于挑战我自己，敢于和昨天的自己说不，面对问题和困难时，我可以更加冷静，更加自信。在接下来的培训中，我会更加努力，争取更大的进步，为今后更好的工作做好准备。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，我会把这一份激情、信任、感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步。

培训结束后回到公司又进行了为期半年的抄表工岗位实习，来这个工作岗位已经半年了。虽然抄表工作辛苦又平凡，但大家对工作都是兢兢业业，从不拈轻怕重。用真诚换取客户的满意，这是我来这里工作时许下的诺言，并且我也一直在努力实现它。半年时间，转瞬即逝，我为有这样的抄表催费经历而感到自豪。因为这些实实在在的一线工作经历让我变得更加成熟，让我更加懂得踏踏实实，一步一个脚印的去实现自己的人生理想。抄表催费工作看似简单，但也很细致，琐碎，做得好可不容易。抄表催费实际上是一门电力工作营销艺术，它能让我学到很多东西。在抄表催费实践中，结合实际，我总结出抄表催费忍，甜，响，喊工作法。通过这半年的工作，有苦有甜，我懂得了很多，也收获了很多。抄表让我快乐，有活力。我会一直努力下去!

这半年也收获了很多的经验：一是要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神。在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快;二是从改造自己入手，适应企业生存环境。当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才;三是从细微工作入手，积极调整个人心态。从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司聘用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。整理文章：第一范文网

以上是我在这一年学习工作生活中得到的一点体会，一年的时间过得很快，现在我就要踏上正式工作的岗位。回顾这一年的经历，不禁让我感触良多，我会将在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工，时刻保持高昂的工作和学习热情，不断努力的补充知识和改变自身的不足。最后我希望各位新员工和我一起来证明一份耕耘一份收获的道理;和我一起奋进，去感受成功后的自豪;让我们齐心协力，为本溪供电公司更辉煌的明天而奋斗。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇九**

我进入兴业银行已经有几个月的时光了，不过在这并不算长的时间里我却学会了很多很多……

对于一个非银行业相关专业毕业的者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

在我刚进银行的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切……

由 于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一 个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领 域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻地认识。我已经知道了其中的重要性。

在 一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相 关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

当然在同事们 需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大 事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

对 于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些 方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工 作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗?

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进兴业银行 工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步 掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主 动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过 程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格 中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个 过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他 部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

作 为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支 部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在大学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没 有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更多更大的收获。

当 然，在我的工作的这段时间，还发生了汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在我们上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观 的感受。在这个举国同悲的日子里，我们兴业银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量。“天下兴亡，匹 夫有责”，我们每一个兴业人都是本着这样一种态度来对待，同时也让我对这种人文关怀而倍感欣慰和自豪。

前段时间，我们上海分行进行了唱行 歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等 奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为我们在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们兴业银行的员工 有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想兴业，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进 发展的时代谁不爱兴业，业兴国强缔造个美好世界。”这首行歌的歌词不仅是我们每一个兴业人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和 睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们兴业银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年兴 业”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的 热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

目前正在如火如荼进行中的北京奥林匹克运动会是全球人们共同的盛事，中国体育代表团在本届 运动盛会中取得了优异的成绩，我们每一个中国人在为此感到欢欣鼓舞的同时，看到的是一个蒸蒸日上的强大祖国。中国的经济发展了，才有可能投入更大的资金去 发展体育，才有可能取得今天这样辉煌的成绩。由此，让我进一步联想到：经济的发展离不开各种各样的行业，当然也包括银行业，不正是有那么多像兴业银行这样 的单位，在改革开放的大潮中乘风破浪，扬帆远航，才有了我们今天日益提高的生活质量吗?我们每个人在这其中所扮演的角色，也是缺一不可的，我为自己是其中 的一分子而骄傲，更为我是兴业银行的一员而自豪。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独 处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的 辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

作为兴业银行的一员，我时时刻刻都注意维护着我们部门以及银行的形象和利益，并且保守内部的秘密。处处以自己是一个兴业人为荣。

当然，在自己部门的业务知识水平达到一个高度以后，我还要了解更多的银行业知识，因为我要把银行业务整个流程能够有一个全面系统地把握。了解各个部门之间流程的相互关系，我想这一切都是一个银行从业人员所应该具有的素质。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇十**

分公司根据公司党发(20xx)32号文件和公司营销党发(20xx)12号文件精神，开始了“民主评议党员和创先争优总结评比”工作。此次党员评议工作是在公司转变经营机制之际展开的，意义重大。分公司成立后，进行的党员评议工作，必将起到加强对基地党员的管理和监督，使广大党员始终保持清醒的政治头脑，能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党员予以评议。

坚定正确的政治方向，用“三个代表”重要思想武装自己，与时俱进。自己能够认真学习马列主义、思想和理论，用“三个代表”的重要思想指导自己的言行，能够贯彻落实党的路线方针政策，与党中央保持高度的一致。在过去的一年中，带领、组织分公司党总支部一班人，在职工中广泛开展了政治思想教育，使思想工作深入人心，有效地与公司安全、效益紧密地结合起来。同时广泛地开展了学习活动，并指导了各党支部的工作安排。通过学习大家振奋了精神，使先进的理论深入人心，鼓舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提高。在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

廉政建设作为分公司一项长期性的工作，我是亲自来抓的。在《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》施行后，组织了党总支部在分公司范围内的贯彻和落实。廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的，要警钟常鸣，不抓不行。因为分公司绝大部分岗位，都能与人和钱相联系，如果廉政教育工作不到位，后果将不堪设想。自己身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除的“死角”。要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案件教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实的基础。

主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“三个代表”的重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。鼓励各部门向各宣传媒体，包括《报》在内的投稿活动。

保证安全、正常是分公司工作的首要任务和基本职责。公司给我们敲响了教训深刻的警钟，它启示我们再优质的经济效益都是经受不起灾难所带来的损失的。结合上海分公司实际情况，安全工作是十分重要的。保证安全、正常运行，是一件极不容易的事情。分公司每周的例会，首先强调的就是安全问题。我经常对大家讲：“安全问题是大事，来不得半点马虎。要防患于未然，要彻底消除各种安全隐患。”、xx部门是分公司的安全责任部门，肩负着安全的重大责任。这样我们及时给xx部门安装了“公司运行管理系统”，实行双岗制值班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。分公司将工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实工作中，强调了工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格检查和维护，从而保证了 安全。我们在狠抓安全的同时，对地面安全同样十分重视。因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。

自己在领导分公司抓好安全的同时，加大了销售工作力度。扎实工作，夯实基础，是寻求销售有较大发展的前提。加强公司“窗口”单位形象，不断提高服务质量，广泛开展了客、货运促销工作。为了充分调动了广大员工的工作积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

为了扩大公司在xx地区及销售市场，组织召开了几次较大且比较有影响的销售代理会议，加强了与销售代理的合作，坚定了销售代理与公司合作的信心；同时我带领销售人员不失时机的走访了销售代理，大力宣传了公司，制定了行之有效的销售政策；在增加了销售人员的同时，拓展了销售手段，增强了销售力度，适时地引入了市场竞争和销售奖励机制，使责任到人，做到人人有任务，心中有指标；建立了与、以及其他公司的协调机制，在公司大厦增设了协调办公室，共同制定了市场规则，有效地制止了价格水平的下滑，为稳定收入，增加收益创造了有利条件。出于强烈的事业心责任感，自己每天都在关注公司的率、收入情况，尽可能地创造有利于销售的局面。销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的113%和138.5%。

进一步加强和完善管理措施，向管理要效益。按照公司运行手册的要求规范各部门岗位，是管理工作的重要方面。从加强劳动纪律性入手，加强职工“窗口”意识，提高服务质量，使用文明语言，按规定着装上岗；加强劳动纪律，杜绝自由散漫，使工作质量有了明显的好转。“大胆”管理，堵塞漏洞，不作“老好人”是我一直强调的。我说过：“管理人员要大胆管理，不要怕得罪人。只要管理了，是得罪不了人的，实际上不管才是真正的得罪人。”要求同志们做到的事情，自己首先做到了。以检查电话费用为契机，严厉查处了与工作无关，长时间占用电话影响工作的人员；严厉查处了违规使用里程券的问题；对那些钻空子，超范围使用职工优惠票的行为，进行了补偿票款的处理；对电话订座所出现的敷衍塞责，虚挂电话的现象提出了严厉批评。从而达到了教育了群众，严肃了纪律，增强了管理的目的；时刻关注一线生产经营情况，并亲临现场指导和检查工作，对出现情况进行了及时处理，对可能出现的问题及时进行了提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

加强各项基础工作，基础设施建设，尽可能地降低成本费用，用实际工作配合公司“管理年”活动。根据公司注重的销售战略，分公司对工作非常重视，建立了“呼叫中心”，专门配备了人员，扩大了编制，使售票、电话订座和服务“一体化”，即加强了服务、又促进了销售。在自主发展常旅客常客户的同时，要求销售代理加大吸引的力度，对其服务做到经常走访与电话询问相结合，扩大了服务内容。为扩大销售网络，相继建立了和销售代理合作的，3个直销处，极大地扩展的公司在x的销售规模。进一步更新了服务手段，使语音设备得到更新，电话订座系统全部更换了pc机。加强了对管理，使三项与公司效益有直接关系的“难症”得到了控制，堵塞了漏洞。加强与在场单位的合作，取得政府有关部门的支持，为公司在及xx地区的生产、经营创造出十分有利的局面，为分公司今后的发展奠定坚实基础。

配合公司的重组进程，及时地实现了原、分公司的“一体化”。原、分公司都是其各自在外的生产和销售单位，生产繁忙、销售量大和人员多，在合并的过程中难度是很大的。但是由于组织得力，方法得当，经过分公司的撤销，新公司分公司的注册，资产的重新登记，很快地实现了“一体化”，提前完成公司在x的重组任务。

承担重任，努力完成公司交办的各项工作。自己在担任分公司总经理的同时，还兼任着分公司和xx公司的总经理，都面临着生产、经营的问题。通过努力，领导上述两个单位，较好地完成公司下达的各项生产任务。特别是接任时，经营不佳，存在着比较大的亏损，问题比较多。根据这样情况，及时地制订方针目标，细化了任务，引入竞争机制，建立市场意识，对人员进行了调整，调动了职工的劳动积极性，从而一举使开发中心扭亏为盈，超额完成了公司下达的任务。值得一提的是，经过调整后，国内货业务迅猛发展，20xx年较去年增长了300%。

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇十一**

20xx年以来，全市统计工作在市委、市政府正确领导和上级统计主管部门的精心指导下，认真贯彻落实市委十二届三次全体(扩大)会议和上级统计工作会议精神，按照“稳中求进、好中求快”总要求，立足当前形势，围绕部门职责，致力开拓创新，服务发展大局，各项工作稳步推进，成效明显。

今年来，经济发展面临的复杂多变的内外环境和严峻形势，对统计工作提出了更新的要求和更高的挑战，为更好围绕中心工作，服务科学发展，我局紧密结合全市年度发展任务和率先基本实现现代化目标，在“六立足六体现”的总体思路的引领下，不断夯实发展基础，提高工作能力，提升服务品质，彰显统计影响，全市统计工作取得新的成绩。

一、统计改革在克难求进中得到进一步深入

今年是统计发展史上的改革之年，以“企业一套表”制度为核心的四大工程建设全面拉开帷幕，城乡住户一体化进入正式实施阶段，服务业统计不断强化，在推行统计系列改革工作的进程中，我们以一以贯之的决心，攻坚克难的精神，认真严谨的态度，克服重重困难，化解种种矛盾，扎实推进各项工作。一是企业一套表改革深入推进。为顺利推动进程，我们组织召开了全市实施企业一套表统计改革推进会议，及时成立了以常务副市长为组长的统计“四大工程”建设领导小组，主动与戚区、丹阳等试点地区进行学习交流，坚持业务培训和服务指导并重，经过组织谋划、前期准备、制度试行、正式运行、总结改进等阶段，我市“企业一套表”改革运行日益走向深入和成熟。二是服务业统计逐步加强。今年，市统计局把加强服务业统计列为年度两项重点工作之一，制订下发了较为完整的其他重点服务业统计调查制度，为落实工作要求，不断提升我市服务业占比，我们组织对200万元以上的其他服务业重点企业和所有行政事业单位实施了全面清查，通过业务培训指导、法律事务告知、名录核定等工作举措，初步建立了其他服务业重点单位调查体系。三是城乡一体化住户调查改革提上日程。经国务院批准,国家统计局将从今年12月开始，推行城乡一体化住户调查改革,该项工作得到了市委、市政府领导的高度重视，组织召开了全市城乡一体化住户调查改革动员会议，进行安排部署，下半年来，我们扎实做好前期工作准备，通过认真研究第六次人口普查资料，加强与区镇及部门的沟通协调，强化摸底培训和入户调查等举措，全市城乡一体化改革各项工作稳步推进。

二、统计服务在主动作为中得到进一步优化

一是围绕经济发展靠前服务。面对经济形势复杂，经济增速放缓的严峻形势，为当好领导决策的参谋助手，我局结合统计改革，建立“三上”企业“一进三促”联络员制度，先后深入宝能建筑材料有限公司、日脂有限公司等企业进行调研;以经济运行形势分析会议制度为依托，围绕全年目标任务，加强对经济运行重点、热点、难点问题的动态监测和调查研究;围绕区域经济发展，认真进行县域经济发展比较分析研究，完成了《县域经济发展现状及思考》调研报告。截止11月份，已完成《统计政务信息》134条，撰写《统计分析》29篇、《统计内部专报》12篇，其中《宏观环境不容乐观率先目标压力加剧》等得到市领导的批示，信息工作继续保持在地区的领先位置，今年将力争实现“三连冠”。二是围绕两个率先履责尽职。我市第十二届三次全委会提出要确保到20xx年与大市同步基本实现现代化，围绕这一目标，我们及时建立全市现代化建设监测工作体系，定期组织指标数据的收集分析，认真撰写监测分析报告，多次就“两个率先”的发展现状、存在难点、措施对策向市委、市政府领导建言献策，其中：《加快发展科学监测有效推动现代化进程》等调研报告，得到了市委主要领导的专门批示，为推进全市现代化进程发挥了重要作用。三是围绕重大活动主动作为。为推动经济跨越发展，我市开展了“经济跨越发展”讨论调研活动。我局在活动开展过程中，立足部门职能，结合工作实际，认真制定活动方案，积极投身活动开展，所撰写活动信息受到了《活动简报》和《今日》报刊的采用，在“我为经济跨越发展建言献策”阶段，为促进经济跨越发展献计三策，经过深入基层企业调研，完成了《关于实现开发区经济跨越发展的思考》调研报告。

三、统计建设在固本强基中得到进一步加强

一是基层基础建设不断加强。省和市相继出台了《关于进一步加强统计工作的意见》，这两个文件的出台，从政府层面对进一步加强我市统计工作的建设和发展提供了强大的行政推动力，我们以此为契机，不断加快区镇规范建设步伐，在去年有3个镇通过验收的基础上，实现区镇达标验迎检全覆盖，全市区镇共增加了5名统计人员，基层统计力量得到了新加强。二是县(区)规范化建设不断深入。按照省局对县(市、区)规范化达标验收标准的要求，围绕强化自身建设目标，深入谋划研究，全面安排部署，通过明确责任、明确分工、明确时间、明确标准，认真抓好每个环节，切实强化落实成效，11月21日，省统计局验收组对我市统计基础规范化建设工作进行了现场验收，全市统计规范化建设工作得到了验收组的高度评价和肯定。三是法制建设不断巩固。以“六五”普法工作实施方案为总揽，认真组织开展统计“六五”普法宣传工作，大力开展统计法进党校、进机关活动，进一步加强统计执法队伍建设，积极组织人员参加20xx年度全市行政执法人员公共法律知识培训，按照上级关于开展统计法制工作的要求，对指前、开发区、朱林等3区镇实施了统计督查，工业、贸易、房地产、劳资等专业共监审企业27家。

四、统计调查在创先争优中得到进一步提升

一是认真抓好常规统计调查。严格执行省、市20xx年年报及20xx年定报制度，落实各统计专业调查要求，农业、工业、建筑、能源、固定资产投资、贸易、劳动工资、综合核算、农村住户和城镇住户等专业定报工作有序开展，通过实行专业会审、联审等举措，使统计调查数据质量得到了不断提升。二是着力抓好基本单位统计调查。伴随着统计改革的不断深入及面临形势的不断变化，基本单位统计调查工作和名录库建设愈发显得重要，为了开展此项调查，一方面加强与上级统计部门，本地区质检、工商等部门的交流沟通，及时掌握有关资料，了解第一手信息，另一方面高标准、严要求、全方位的做好基本单位申报工作，定期组织镇区统计站开展会审，及时准确有效的完成基本单位新增、变更和注销，为开展各统计调查奠定良好基础。三是注重抓好节能降耗统计调查。当前经济环境复杂多变，转型升级深入推进，现代化目标日益邻近，这对实施节能降耗统计调查提出了严峻挑战，我们在认真组织开展好节能降耗基础统计调查的同时，不断加强与能耗管理部门、能源供应部门的沟通联络，深入分析全市能耗现状，及时向市委、政府提供节能降耗进展情况，为促进节能减排目标的完成做出了不懈努力。

五、队伍建设在提能强质中得到进一步强化

一是统计教育工作成效显著。今年来，围绕队伍建设要求，我们始终把统计人员业务培训和持证上岗工作摆在重要位置抓紧抓好，通过部门协作、宣传告知、考前培训等措施，全市统计教育工作质量和水平实现大幅提高，全市统计从业资格报名人数达到263人，超额完成目标任务8.3%，创下近三年来统计从业资格报名人数的新高，考试通过率达到92.4%。二是“我一流”活动深入开展。围绕“锤炼一流统计队伍，提供一流统计服务，打造一流统计品牌”的目标，结合部门实际和职能要求，以“局长找局长、科长找科长、科员找科员”的模式，要求全局党员干部在统计系统范围内各自寻找标杆、确立榜样，制定追赶方案和计划，通过目标引导、机制推动和考核保障，有效提升统计干部队伍的能力素质。三是“统计能力突破年”活动稳步推进。为有效助力以“企业一套表”为核心的“四大工程”建设统计改革，为推进“两个率先”提供有力统计保障，我局开展了以四项工程为主体，包括11项专题内容的“统计能力突破年”活动，通过系列活动开展，改进了队伍建设、业务素质、能力作风、工作效能等方面存在的不足，实现了队伍建设加强、能力建设突破、效能建设提优。

**转正自我鉴定50字 转正自我鉴定300字篇十二**

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。

忙碌的20xx年即将过去。回首客务部一年来的工作,感慨颇深。这一年来客服部在公司各级领导的关心和支持下、在客服部全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟,并且取得了一定的成绩。

一、 提高服务质量,规范前台服务。

自xx年我部门提出“首问负责制”的工作方针后,20xx年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题,我们都能作到各项工作不推诿,负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实,保证公司各项工作的连惯性,使工作在一个良性的状态下进行,大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计,今年前台的电话接听量达26000余次,接待报修10300余次,其中接待业主日常报修7000余次,公共报修3300余次;日平均电话接听量高达70余次,日平均接待来访30余次,回访平均每日20余次。

在“首问负责制”方针落实的同时,我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核,而且每周在前台提出一个服务口号,如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩,使前台的服务有了较大的提高,得到了广大业主的认可。

二、规范服务流程,物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施,以及其它相关法律、法规的日益健全,人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状,而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对园区的日常管理中,我们严格控制、加强巡视,发现园区内违章的操作和装修,我们从管理服务角度出发,善意劝导,及时制止,并且同公司的法律顾问多沟通,制定了相应的整改措施,如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的,一经发现我们马上下整改通知书,责令其立即整改。

三、 改变职能、建立提成制。

以往客服部对收费工作不够重视,没设专职收费人员,由楼宇管理员兼职收费,而且只在周六、日才收,造成楼宇管理员把巡视放在第一位,收费放在第二位,这样楼宇管理员没有压力,收多收少都一样,甚至收与不收一个样,严重影响了收费率。所以,从本年度第二季度开始我们开始改革,取消楼宇管理员,设立专职收费员,将工资与收费率直接挂钩,建立激励机制,将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员,通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%;二期从60%提升到70%;三期从30%提升到40%。

四、加强培训、提高业务水平

物业管理行业是一个法制不健全的行业,而且涉及范围广,专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟,实践中缺乏经验。市场环境逐步形成,步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习,学习该行业的法律法规及动态,对于搞好我们的工作是很有益处的。客服部是与业主打交道最直接最频繁的部门,员工的素质高低代表着企业的形象,所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平,我们培训的主要内容有:

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉,物业管理首先是一个服务行业,接待业主来访,我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来,我们的周到服务也会让其消减一些,以使我们解决业主的问题这方面,陈经理专门给全部门员工做专业性的培训,完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员,必须在铃响三声之内接起电话,第一句话先报家门“您好”,天元物业×号×人为您服务”。前台服务人员必须站立服务,无论是公司领导不是业主从前台经过时要说“你好”,这样,即提升了客务部的形象,在一定程度也提升了整个物业公司的形象,更突出了物业公司的服务性质。

(二)搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外,专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识,从法律上解决实际当中遇到的问题,我们还邀请工程部师傅给我们讲解有关工程维修方面的知识,如业主报修,我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少,是有清楚了这些问题,才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的,也不是交了物业管理费我们公司就什么都负责的,我们会拿一些经典案例,大家共同探讨、分析、学习,发生纠纷物业公司空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

五、组织活动、丰富社区文化

物业管理最需要体现人性化的管理,开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动,是物业公司与业主交流沟通的桥梁。物业公司在往年也组织了大量的社区文化活动,如一些晚会、游园活动,短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可,但是结合现在物业的实际运营情况,0.3元/平方米标准的物业费连日常的管理开支都保证不了,更何况组织这些活动要花费相当大的一笔费用,在这种情况下,我们要克服困难、广开思路、多想办法,合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

我们结合实际情况,联系了一些电器城、健身器材中心、迎利来蛋糕店、婴儿早教中心等单位在园区内搞活动,这些公司提负责供完整的一台节目,园区业主共同参与,寓乐其中,经销商们不仅发放了礼品,而且物业公司还收取了一定的费用来弥补物业费的不足,

通过一次次的活动,体现了\*\*小区人性化的物业管理,同时也增进了物业公司与业主之间的沟通与交流,并为公司增加一笔收入,据统计自20xx年3月以来以园区内开展活动形式收取现金及实物共计约13850元。

六、清查二期未安装的水表,追缴经济损失。

本年度客服部一直配合工程部对二期未安装水表的住户进行调查,据资料统计大约有近50家住户没安水表,从入住以来一直未交过水费。我们必须抓紧时间将表安装上,并尽力追回费用。而且在安装的过程中我们又发现了新的问题,许多卡式水表需换新的电池,面临这种情况我部抽调出专门人员负责这九栋楼宇的筛查和收取水费的工作。在与工程部的共同配合下目前为止我们已安装了36户水表,并且追缴了费用。七、执行新自来水的水费收费标准,及时调整水价。

在今年7月份全市自来水进行统一价格调整,园区内20\_\_多住户,我们必须在6月底前挨家挨户将水费结清,便于7月份水费上调的顺利过度。针对这一情况。时间紧任务重。我们及时调整班次,将人员划分范围,客服部全体人员停休,加班加点全员入户收水费。通过大家的共同努力,在不到一个月的时间内我们尽了最大努力完成了这一任务。使7月份的水价平稳的由2.0元/吨上调到2.8元/吨。于此同时我们对于那些从未收过水费的住户也基本上走完一遍,共查出漏户约50户,共计追缴费用约2454.7元。就此问题我部提出要求水费以后按月收取,取代以前一个季度才收一次的规定,减少工作失误,细查到位每一户。

八、不辞辛苦,入户进行满意度调查。

根据计划安排,20xx年11月开始进行满意度调查工作,我们采取让收费员收费的同时进行此项调查工作,同时重新登记业主的联系电话,我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。据统计至今为止已发放1610份,返回1600份,回收率为62 %。

xx年将是崭新的一年,随着我们服务质量的不断提高,小区配套设施的逐步完善物业公司将会向着更高、更强的目标迈进,客服部全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情,以更饱满的精神去迎接新的一年,共同努力为物业公司谱写崭新辉煌的一页!

客服部xx年工作计划:

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理,以便提高20\_\_年收费率。

二、继续规范各项工作流程,认真贯彻执行各岗位的岗位职责

三、推行《员工待客基本行为准则》,提高员工素质及服务水平。

四、根据公司要求,在20\_\_年对客服部全体人员进行业务素质及专业知识培训,及时进行考核。

五、继续执行现行的物业费收取机制,在实际工作中不断加以完善。

六、完成阳台维修工作

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