

2023年社员自我鉴定(实用7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。

社员自我鉴定篇一

经朋友的帮助，我有幸在xx假日旅行社进行为期两个月的实习生活。我很感谢朋友以及公司给我这样的难得机会，同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微不至的照顾以及帮助。

20xx年1月1日-3月1日，我在xx省xx市x假日旅行社进行了为期两个月的实习活动，在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。

通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个月，但通过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对海南旅行社的发展也有一些粗浅的想法与建议。

目前，海南旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从xx建省并确定旅游业为xx经济支柱性产业之一到现在，包括大大小小，国内国际的旅行社不下160家，特别是90年代□xx省经批准注册的国内、国际旅

行社达1千多家。面对一个xx[]在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以[]xx旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留在了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到xx旅游过的人，都知道xx旅游市场的大致情况。从“xx”事件，到黑导，宰客现象，海南旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

面对以上问题旅行社该做些什么呢？

- 1、优化旅游路线，提高旅游服务质量。
- 2、做好客户服务，让顾客开心地来，满意地走。
- 3、开发新的旅游资源，创造竞争优势。
- 4、做好人员管理，降低人力资源成本。
- 5、完善企业管理制度和人力资源管理制度，留住人才。
- 6、塑造旅行社企业文化，树立企业形象。
- 7、规划旅游市场，制定营销策略，明确产品定价，做好市场

宣传与营销管理。

通过在xx假日旅行社为期两个月的实习，使我对海南旅游市场有了进一步认识，并且对x旅行社也有了一个大概地了解。同时，在进行理论与实际相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展现了自己的能力，也发现了自己存在的许多缺点。在此，我非常感谢公司及同事对我的光照与帮助，同时也忠心地感谢学校老师对我无私地培养与教育。

社员自我鉴定篇二

经过一年来得努力，我再工作中取得了1定得成绩，但还存再这很大得差距和不足，1是政治水平和业务技能还不能适应新形势发展得需求，二是深入所辖基层，扎扎实实工作得力度不够，三是开拓进取，创新意识不足.再新得1年里，我要加强政治和业务得不断学习，团结同志，勇与创新，发扬成绩，吸取教训，向身边得同志学习，取长补短，增强工作能力，作1名合格得信合成员，为农村信用社得改革和发展作出更大得贡献。

社员自我鉴定篇三

任何事情、任何集体都是以人为主体的。而人与人之间的合作又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天时间观察、参与和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。经过近xx-xx月时间的努力，我以为，这一点我已经做到了。

这是一个从模糊到明确的认识过程，其痛苦也就在这个过程中。

现在，我基本上可以这样理解我的工作职责：对企业内部和外部的宣传工作——对内调动大家的工作积极性，凝聚我部

员工的向心力，宣传企业的人性化和精细管理；对外就是提升企业的影响力，整合媒体营销方案，推动报纸的广告空间不断延伸。值得提出的是，从企业经营的角度讲，公关策划工作还包括通过调查研究，创新出一些决策性建议，辅助领导进行企业管理。

1、严格要求自己。

遵守单位的各项规章制度；提前上班，认真做好办公室卫生，给大家营造一个整洁的工作环境。

2、学习、学习、再学习。

短短2xx-xx天的工作，我已经对广告和营销策划有了浓厚的兴趣，为此，我看了一些这方面的书籍。《中国广告》里关于广告策划的案例、在“中国广告网”和“中华广告网”上别人的一些广告策划理念、近期《精品购物指南》以及众多报纸媒体上的时尚专题……这些都是我现看现学的活教材。

3、做了几件小事情。

第二件事，当我看到本报的广告类型中餐饮行业很少涉及时，便写出一个简单的策划书——关于“美食版”的策划。经领导指出其不足之处、前辈同事们帮忙指点，几次修改，终于通过了审查，决定从8月份开始试实施。

第三件事情，打电话联系企业老总，给他们派发报纸，以增进他们对报纸的了解，拉拢投资商家同时也是消费群体。

事后，又写他们写了一封函，在写作过程中再一次证明了我的秘诀——多修改就会有进步。我喜欢换几种思考角度、行文风格来操作同一件事情，比如说这封信函，开始的角度就很类似向对方推荐自己的信，第二稿，我们的视角就太高一些，做到不卑不亢。刚刚工作，我尝试用多种方法解决同一

个问题，通过比较，找出最佳方案。

最后还得提到，平常我对广告策划的一些想法，在和领导、同事沟通中，他们指出我思想上的偏差，还鼓励我多想问题，不怕出错，增加了我的工作积极性。甚至日常的一些琐事，同事们都给了我很多帮助。在我的第一份工作，给员工撰写一封小小的慰问函时，从整体结构到遣词造句，我都虚心的请领导帮我一次次提意见，希望把最精美的信函呈现给大家；在我给客户打电话时，遇到他们这样或那样的问题，又是领导和同事们教我怎样解决问题，让我顺利完成了给客户派发报纸的任务。

随着渐渐对工作环境的熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力，争取做一个好的员工。

社员自我鉴定篇四

转眼间，在北新信用社工作5个多月了，这是我步入社会的第一站，能够成为北新信用社大家庭中的一员，我感到很自豪，信用社自我鉴定。

作为刚走出大学校门的毕业生，我认识到书本上学的大都是理论知识，而我的工作需要很强的实际操作能力，所以开始一段时间，我努力向单位的老同志学习业务技能，力求快速掌握一些基本的技能，通过认真的做笔记，坚持不懈的操作训练，夯实了业务技能基矗后来独立做业务，也遇到了很多麻烦，但我没被麻烦吓倒，而是知难而进，刻苦努力，在领导的辛勤教导和同事的热心帮助下，做业务越来越得心应手。在努力学习业务技能的同时，我还坚持通过读书来获取知识，在单位的每天晚上，都用半小时对白天的工作进行学习性的查缺补漏，再用半小时的时间学习新知识。现在我已经能够胜任自己的工作，知识技能都在不断的提高。

和谐的人际关系，是做任何工作的基础，融洽的工作氛围，能够创造更多的价值。我很幸福，社里的同事都是我的长辈，他们在方方面面都给了我很大的帮助，从开始对业务不熟悉，耐心讲解的点点滴滴，到后来教我如何快速掌握算盘知识，都让我受益匪浅，不仅在工作上，在生活上他们也给我无微不至的关怀。在他们的鼓舞下，我也做到了不怕干累活，能干难活，主动分担重活，整个北新上下团结一心，形成了良好的工作氛围。

我始终牢记信用社是个服务性的行业，顾客至上是我们一贯的宗旨，微笑是我们不变的表情。每天我都微笑面对每一位顾客，耐心解答他们的每个问题，尽最大努力提供服务，让每位顾客都感受到北新信用社的热忱和温暖。

通过这段时间的工作，我认识到自己在以下一些方面还存在不足：比如业务熟悉程度不够，操作算盘不够熟练等。针对这些不足，我会通过向同事请教，向书本求知，自己的刻苦努力来弥补，在今后的工作中，我还要以单位的工作能手为榜样，找出差距，分析不足，不懈努力，争取早日成为工作能手。

过去的五个月，我很快融入了北新信用社，扎实掌握了基本的业务技能，认真完成了领导分配的各项任务，做出了自己应有的贡献。

在今后的工作中，我仍会坚持敬业进取，永不言败的精神，踏踏实实工作，勤勤奋奋读书，诚诚恳恳待人，和北新信用社共同发展，为信用社的美好明天贡献自己应有的力量。

社员自我鉴定篇五

“导游”工作给我的生活带来了许多快乐，却也让我知道，“导游”不是一项简单的工作，与其他职业有一个显著的不同，那就是你必须与客人近距离接触，这自然使我们对

服务的感触比一般人深刻。从某种意义上可以这么讲，导游职业的无穷魅力正是源于我们对服务的感知和热爱。

通过几个月的工作实践，我深深的体会到，取得了导游证，并不代表你就永远是一个合格的导游员，而是要不断的的学习、充实、提高。在旅游者的眼中，导游员应该是无所不知的“万事通”。导游服务是知识密集型的高智能的服务工作，丰富的知识、广博的见闻是做好导游服务工的前提。

作为一个导游员就要“与时俱进”，永远保持积极的求知欲，以适应社会进步和发展的需求。更重要的是。我们自己千万不敢把自己当成“万事通”，要保持谦虚谨慎的态度，要切记“学海无涯”、“学无止境”，“人外有人，天外有天”，“三人行，必有我师”。

要时刻牢记导游的职责，认真学习《导游人员管理暂行规定》、《中华人民共和国国家标准导游服务质量》，努力的实施好旅游计划，作好联系、协调、讲解等服务工作。坚持“宾客至上、服务至上、为大家服务、合理而可能”的四大服务原则细致、热心、周到的作好导游服务工作。

也就是一切工作以旅游者为出发点，以服务为出发点，时刻考虑旅游者的利益和要求，绝不能拒绝游客的合理合法要求。服务过程中要坚持“为大家服务”的原则，不能有亲疏之分，厚此薄彼，而应对每个游客都热情、周到、友好、尊重，不偏不倚、一视同仁；要坚持“合理而可能”的原则，在旅游服务过程中，要时刻关注游客的情绪变化，耐心倾听旅游者的意见、要求，冷静分析、仔细甄别，合理又能实现的，就努力的去做，如果没有作好或是已经错过机会，就想办法及时弥补，以求最大限度的达到游客的满意。

导游讲解服务是整个旅游服务活动过程中极为重要的一个方面，在导游讲解过程中，我认为“准确、清楚、生动”三者相辅相成，缺一不可，首先“准确”是首当其冲，至关重要

的，在讲解过程中牢记“一伪灭千真”的教训，切忌胡编乱造、张冠李戴、信口开河，这样会使游客有被蒙蔽、愚弄的感觉，会引起游客的反感、责备。

旅游者在旅游活动中“求知”是重要的内容之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必须科学、规范，传递的信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望。其次，“清楚”是关键，在导游讲解中，清楚、简洁流利的语言表达，是导游语言科学性的又一体现。

口齿清楚、言简意赅、措词恰当、组合相宜、层次分明、逻辑性强，避免使用生僻的词汇和滥造词汇，这是导游讲解基本的要求。另外，“生动”是调和剂，是创造旅游团队和谐气氛的重要手段。如果讲解过程中，语言平淡无奇，象和尚念经似的单调、呆板，会是旅游者感到索然无味，在心里上产生不耐烦或厌恶的情绪；而生动形象、幽默风趣、妙趣横生的讲解能够创造出美的意境，可调整旅游者乐观的心态、欢乐的情绪、浓郁的游兴，创造的是一种和谐、欢乐、积极、高昂团队气氛，给人的是一种美的享受。

【旅行社员工转正自我鉴定四】

社员自我鉴定篇六

20xx年x月x日—x月x日，我在xx省xx市xx旅行社进行了为期两个月的试用期工作，在试用期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的试用期工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以

及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个半月，但通过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对xx旅行社的发展也有一些粗浅的想法与建议。

目前□xx旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从xx建省并确定旅游业为xx经济支柱性产业之一到现在，包括大大小小，国内国际的旅行社不下160家，特别是90年代□xx省经批准注册的国内、国际旅行社达1千多家。面对一个xx□在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以，海南旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个半月里，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留在了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到xx旅游过的人，都知道xx旅游市场的大致情况。从“xx”事件，到黑导，宰客现象，海南旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

面对以上问题旅行社该做些什么呢？

- 1、优化旅游路线，提高旅游服务质量。

- 2、做好客户服务，让顾客开心地来，满意地走。
- 3、开发新的旅游资源，创造竞争优势。
- 4、做好人员管理，降低人力资源成本。
- 5、完善企业管理制度和人力资源管理制度，留住人才。
- 6、塑造旅行社企业文化，树立企业形象。
- 7、规划旅游市场，制定营销策略，明确产品定价，做好市场宣传与营销管理。

通过在xx旅行社为期两个月的实习，使我对xx旅游市场有了进一步认识，并且对xx旅行社也有了一个大概地了解。同时，在进行理论与实际相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展现了自己的能力，也发现了自己存在的许多缺点。

在此，我非常感谢公司及同事对我的光照与帮助，同时也忠心地感谢学校老师对我无私地培养与教育。

社员自我鉴定篇七

一、会计基础工作方面

为了确保财务核算在酒店的各项工作中发挥准确的指导作用，我在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥会计工作的重要性。

二、日常工作方面

做好日常酒店菜品价格巡查工作，发现菜品价格问题我及时做出书面汇报，并计算出毛利率!以保证餐饮产品的毛利率不

低于50%。

三、会计管理方面

酒店200x年8月试开业，资产众多，价值极大。针对这种情况，我在按会计制度要求进行资产管理的基础上，更加有条不紊地坚持集团的各项制度，严格执行集团财务部下发的资产管理办法及内部资产调拨程序。认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记，要求各部门建立资产管理卡片健全在用资产台帐。

四、其他工作

- 1、在酒店筹备阶段，为使开业后部门工作进行顺利，财务部编写了本部门各岗位工作职责及有关部门业务配合工作流程。
- 2、熟悉和掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平。定期召开部门协调会议。
- 3、及时填制酒店的纳税申报表，按时申报纳税，遇到问题及时与集团财务部进行沟通并解决。

五、原料方面

针对原料的购进与售出，存在若干品种可以论件计算，也就是整进整出。在整进整出的原料品种方面，我制订好每日售卖盘存表，以便于更准确地了解厨房的成本及其损耗。

在往后的工作中，在工作方法上进行改进，继续完善进货及采购环节的`工作流程，减少纰漏，严格把关，更好的控制酒店的成本及费用。加大业务学习力度，加强对本部门人员的业务培训，提高工作效率，及时与各部门沟通，做到即要能解决细节问题又能促进工作的全面开展。对于各部门的台帐勤检查、勤监督，及时核对，多配合，相互协作，给领导当

好参谋，使财务工作在明年更上一个台阶。