

2023年季度工作自我鉴定(实用9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。

季度工作自我鉴定篇一

五月份以来，在部门领导的正确引导下，设备部的各项工作有了质的改变，从工作分工、工作方式、劳动纪律等方面入手，并充分利用各专业的特长，具有针对性的对各分厂进行管理，落实公司的设备管理制度，使公司设备管理工作有序迈进。

现就五月份的工作做如下总结：

- 1、响应公司号召，重点抓设备管理，建立健全设备管理机制，制定设备管理实施细则，按照点检定修制的管理模式，完善点检定修管理体系，对所负责的分厂确立二级主管的管理职责，对人员配备、职责分工及作业效果等环节进行全面清查与整顿，构架逐级负责的信息管理及反馈机制。推行标准化作业，深入现场检查设备运行情况，指导、监督、检查各分厂在设备管理方面的落实与执行，解决生产中设备出现的技术问题，总结经验。

- 2、配合公司落实所有设备维修技术人员考评工作，客观公平的对各分厂技术人员进行排查摸底，公正的做出考评意见。制定详细的设备故障、事故管理标准。供公司有关领导参考。

- 3、对炼钢厂二级库管理模式提出合理化建议，备件库以支出为单位实现精细化管理，通过备件信息的准确跟踪，为生产

人员提供实时准确的备件信息；通过规范备件分区存放，优化备件管理；促使库房管理信息化，提高作业率，降低管理成本。

4、重点对辖区内所有天车进行核查，组织相关人员对天车进行逐一联查，对设备隐患进行重点治理，限期整改，要求整改后所有设备参数符合技术要求，达到使用标准，并要求主管领导确认签字。

5、完善天车档案，通过核查发现原有设备档案部分与实际情况不符，资料不全，根据现有设备情况与炼钢厂天车主管结合重新编制了天车设备档案。

6、应部门领导要求每周督导炼钢厂落实自检自查，并上报自查报告，不定期抽查各岗位运行记录，设备日志。对设备卫生进行重点治理，落实包机到人。

7、配合炼钢厂做好计划检修，完成炼钢厂月检修计划，并要求检修质量达标，使复修率为零。

季度工作自我鉴定篇二

1、3月参加完市扶贫办组织“两项制度有效衔接”贫困户建档立卡培训后，我乡积极组织各村扶贫人员召开乡级扶贫会议，将在市扶贫办培训的内容及有关扶贫开发文件精神在第一时间传达给各村。

2、根据阿图什市扶贫开发领导小组下发的关于下发《阿图什市农村最低生活保障制度和扶贫开发政策有效衔接工作实施方案》的通知，阿扶办字[20xx]7号文件。我乡为使农村贫困人口得到有效扶持，确保新十年扶贫开发目标实现，并根据中央、自治区、州扶贫开发工作及《中国农村扶贫开发纲要（20xx年-20xx年）》精神，认真做到了对象识别，将现有贫困户扶贫建档立卡纸质档案下发各村，要求各村要根据最新

的扶贫标准2300元如实调查修改填写，贫困户的确定严格按照贫困程序开展。

3、对现有的2823户贫困户张榜公示，同时修改《贫困农户登记表》。另外查看自愿申请的贫困户资格，并对新增加的366户贫困户进行排查（进行阶段）。

1□20xx年我乡整村推进严格依照《中国农村扶贫开发规划□20xx-2020□□规划纲要，认真做好20xx年至20xx年整村推进村工作。（确定村为阿尔帕勒克村、库都克村）

2、对确定的整村推进村实事求是，调查摸底，摸清村情、民情，充分听取群众意见，调动群众积极性。

3、乡人民政府统筹安排，本着先易后难，并且起到能带动、推动和示范作用，与新农村建设交通、民政、水利等部门积极协调，争取国家专项和行业部门扶贫资金和项目。

积极与各州、市直帮扶单位做好联系，做好对口帮扶物资资金的统计工作。

季度工作自我鉴定篇三

一、 思想政治、纪律学习方面的主要工作

司对外的良好形象。

二、 业务方面的工作

1. 行政日常工作。公司今年共开展办公例行30余次，根据会议精神，编写会议纪要共34份；根据集团公司的要求，协助部门领导撰写公司月度和季度工作总结10余篇；拟写公司红头文件3份；根据公司和集团举办的各项活动及县镇各级职能部门领导前来视察工作的情况，编写并上报集团公司简讯10

篇，并拟写了公司大事记。认真做好文件收发、公文处理工作，公司目前收取正式文件、函件24份（其中集团来文17份，电缆股份公司来文4份，县镇职能部门来文2份，外单位来文1份）；共下发文件38份（其中会议纪要34份，公司红头文件3份，《薪酬补充规定》1份），收取传真40余份。做好公司报刊杂志的收发工作，自5月份，共收取并发送各部门电线电缆类期刊20期，集团中超通讯3期。每一次文件资料都及时发送，并认真登记，做好相关的台账。

对于不合格、不合法或有损公司利益的文件，坚决不用印，并督促借章外出者及时将印章归还。对于办公设备如公司空调电脑、传真机、复印机、打印机等的管理工作，由需求部门递交《物资采购申请单》，报上级领导同意后，做出汇总，交由专人购买，并负责建立《办公设备管理台账》，登记设备的购买日期，使用部门，使用人，购买金额等事项，保管设备附件资料，并负责联系办公设备的保修、添粉加墨等工作。其他的保管工作如各部门房门备用钥匙的保管，影音设备的保管等。

3. 仓库管理工作。严格按照公司的规章制度进行办公用品、烟、酒、茶叶、礼品等低值易耗品的采购、入库、领取等工作。每月根据仓库库存量及各部门递交的《物资申请单》，统一汇总并制定采购计划，交部门领导审批后，下达采购通知，由专人负责购买。入库时，认真检查物品质量，清点数量，同时按要求进行入库登记，填写《公司物资、产成品入库单》，并做好入库明细账目的登记，目前公司一年共采购办公用品20余次，总计14655.12元，进行烟、酒的采购10余次。关于办公用品、烟、酒等的领取，须坚持是从外开展业务工作及自身工作开展的需要出发，在不妨碍工作开展的同时，严格控制领取数量，根据各部门的《材料领用单》将物品分发给需要部门，再根据《材料领用单》，按部门及领用人进行“办公物品领用明细账登记”，并每月按部门统计耗用办公物品费用，于月底将统计表送财务部审核。

4. 其他工作。如办公室员工的考勤，办公室的日常清洁，员工

用餐的登记及餐费的收取等工作。

三、在工作中的不足之处

在工作中，从书本上学到的知识要真正运用到工作中，真正得到实践，还是有一定的难度。比如说文书的写作，在学校学到的只是文书的大致分类、文书写作时的格式以及平常的一些简单的练习，但是如何提高写作的技能，如何在斟酌词句、组词断句中使整篇文章看起来符合不同文种的要求，这不是一朝一夕就可以掌握的，需要在工作中通过不断的琢磨，最终形成一定的写作模式。又比如对各种文件资料的收集、整理与归档工作，虽然已经有《企业文件材料归档范围与保管期限参照表》可以对照与参考，但是这给出的范围非常宽，又非常详细，不能全部照搬，这需要根据公司日后具体的经营与管理再做修改，以符合公司的实际要求。又比如印章的管理，应根据公司的《印章管理制度》，坚持原则，不徇私情，用印前一定要看看是否经总经理签字或电话批准，否则一律不得用印。

虽然在工作中也犯了几次错误，但是我觉得有错是好事，起码知道怎样做是错的，改进以后不会再在一件事情上犯第二次错，有批评才能改进，才能知道以后应该如何做。

能力，不断在工作中学习、进取，以完善自己。同时在与公司每一位人员的相处中，我深深体会到：我们公司是一个积极、和谐、健康的公司，而公司里的每一个人，上至经理，下至员工，都勤奋努力，对于各项工作都精益求精。在这样的氛围中，只有在思想上与公司保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以，我必须更加努力学习、熟练掌握业务知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感投入到工作中，要在加强专业知识学习的同时，踏

踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。

季度工作自我鉴定篇四

1、深入走访农户350余户，发放便民服务卡370余张。

2、召集全村党员干部学习党的十八章程。

3、帮助罗沟村制定产业规划。

1、加强自身学习，切实提高工作本领。作为一名同步小康工作队员，我深知工作的重要。在实施改革开放社会不断取得进步、人民群众物质和文化生活水平不断得到提高，并逐步走上富裕奔向小康社会的今天，还有相当部分群众没有实现小康。每当想到这些，我倍感扶贫工作责任重大。为了把此项工作干好，不负党的重托和群众厚望，本人首先加强理论和业务知识学习，不断提高自身思想政治素质。

2、在进村入户开展民意调查、召开村组和党员座谈会等活动期间，及时将所学到的党的理论知识、茶叶实用技术和国家有关惠农方针政策向当地群众进行宣传、讲解，引导他们转变思想观念，积极探索，因地制宜，选择符合自身发展的增收路子。

鼓励他们发扬自力更生，艰苦奋斗的创业精神，消除等、靠、要被动思想，积极主动走致富增收路。通过不断宣传、讲解，增强当地群众致富奔小康的信心，增强了基层党组织的凝聚力和战斗，同时也及时为当地群众答疑解惑，消除了各种矛盾隐患，为构建和谐稳定的社会环境奠定了坚实的基础。

在同步小康工作组、沫阳镇党委、政府的统一领导下，与工作队员一道通过不断努力，尽的工作热情，为罗沟村实现小康尽了一份微薄之力，使群众得到了一定的实惠。

季度工作自我鉴定篇五

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。以下是小编整理的企业员工季度自我工作总结，欢迎大家借鉴与参考！

一，加强业务培训，提高自身素质

在前台主管，领班以及同事的热心帮忙下，我的业务技能有了明显的提高。前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接应对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和管理水平。而前台又是这个门面最核心的部分，我深知自我的职责重大，自我的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，进取主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自我的业务水平。仅有这样才能让自我在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人供给优质的服务，让客人喜出望外。

二，“开源节流，控制成本”从小事做起，从我做起

“开源节流，增收节支”是每个企业不矢的追求。在部门领导的带领下，我们进取响应酒店的号召，开展节俭节支活动，控制好成本。为节俭费用，我们利用回收废旧的欢迎卡做为酒店内部人员使用，我们都利用这些废旧的欢迎卡来装钥匙以减少欢迎卡的使用量，给酒店节俭费用。打印过的报表纸我们就用来打草稿，各种报表在尽可能的情景下都采用双面打印。经过这些控制，为酒店创收做出前台应有的贡献，也尽自我的一点微薄之力。

三，加强自身的销售意识和销售技巧，提高住房率

在部门领导的培训帮忙下，我学到一些销售上的小技巧。怎样向客人报房价，什么样的客人报何种房型的房价如何向有预定的客人推荐更好的房型等等。在那里我要感激我们的部门领导毫无保留的把这些销售知识传授给我们。在增长我自身知识的同时，我也进取地为推进散客房销售做出我自我的一份努力。只要到前台的客人，我都想尽办法让客人住下来。以此争取更高的入住率。

四，注意各部门之间的协调工作，和同事友好相处

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生些不愉快的小事。前台作为整个酒店的枢纽，它同餐饮，销售，客房等部门都有着密切的工作关系。所以在日常的工作生活中，我时刻注意自我的一言一行，主动和各部门同事处理好关系，尊重别人的同时也为自我赢得了尊重。家和万事兴，仅有这样，我们的酒店，我们的集团才能取得长足的发展。

在这一年里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到。

1. 在服务上缺乏灵活性和主动性，因为害怕做错而不敢大胆去做。
2. 遇到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理问题。
3. 在大型会议团队的接待中不能很好的控制好房间。

新的一年即将开始，我将在饭店领导的带领下，踏踏实实，认认真真做事。进取主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力提高自身的综合素质，提高服务质量，改正那些不足之处，做一位优秀的前台接待。争取在集团这个优秀的平台上取得更好的发展，为集团的繁荣昌盛奉献自我的绵薄之力。

转眼之间，20_年已接近了尾声，回顾过去的三个月，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“四季度劳动竞赛的明星员工”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一下四季度的几个工作重点：

一、参与大型特卖活动

4) 加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

二、当好主管的好助手

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1) 深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场各类问题在走动中去发现问题，在走动中寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性。

3) 向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇

到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

三、主动学习

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。

以上是对第四季度工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

一、工作内容

1、跨部门协调与沟通项目从9月10日项目启动大会到11月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括“有效沟通培训”；“公共事务服务咨询日”；“部门例会互动”；“部长轮岗”；“标杆部门评优”；“部门协作工作机制”。整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好！各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善；立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1) 有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好！

2) 公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3) 部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司深入人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4) 部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务监察部与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5) 标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6) 部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目第四季度主要完成了财务系统、质量管理体系、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。

广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96.41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

3、人力资源规划1) 广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的“职业经理人”探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。2) 九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营10月30-10月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的“活出真我风采集训营”，通过训练营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营“最佳口才

奖”荣誉称号!

5、营销储备职业规划管理方案一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队;另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持1)兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。2)集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升跨部门协调与沟通项目的'顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

三、个人不足

1、对于细节的关注不够细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作激情从刚进公司的满怀激情在现在的“麻木不仁”，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终初入职场，怀着空杯的心态，在学习工作中，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补己之短，早日实现个人职业发展目标。

第四季度以来，我局在县委、县政府和市审计局的正确领导下，在县法制办的精心指导下，不断加大审计法规宣传力度，强化法律培训，增强法制意识，更新执法理念，规范执法行为，提高执法水平，依法行政工作取得了较好的成绩。

一、高度重视，健全组织机构

第四季度以来，我局多次召开局务会、全体干部会，对依法行政工作进行研究部署，努力增强广大干部的法制意识和依法行政理念，不断提高依法行政水平。为了认真贯彻落实《审计法》、《行政许可法》等法律法规，促进审计工作的制度化、规范化、法制化，我局成立了以局长为组长，分管局长为副组长，相关股室负责人为成员的依法行政工作领导小组，为该项工作提供有力的组织机构保障。并成立了法规股，确定了专门人员，具体负责研究部署相关法律法规的宣传贯彻工作，进行审计质量监督检查。

二、加强学习，增强法制观念

近年来，我们根据县委、县政府及上级审计部门的统一部署，以“五五”普法为契机，结合我局实际，把学习《行政许可法》、《审计法》及相关通用法律知识和从事审计工作所需的专门法律知识，纳入到年度法制宣传教育实施方案中，要求局机关工作人员认真学习，深刻领会。按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，增强了审计法制意识，把依法行政、依法审计贯穿到维护国

家财经秩序、促进依法理财工作中。第四季度局机关聘请有关法律专家进行法制培训2次，有20人次参加了省市县组织的业务学习培训。通过宣传教育，全局领导干部充分认识到了全面推进依法行政、依法审计的紧迫性，营造了人人依法审计、尊重法律、崇尚法律、遵守法律的良好氛围。

三、健全机制，切实加强制度建设

为提高依法行政和执法水平，加强审计监督，落实国务院《全面推进依法行政实施纲要》，防止行政执法人员在工作中出现行为不规范，我局进一步完善了《审计项目公示制》、《审计项目程序制》《审计项目限时审结制》、《审计项目复核制》、《审计处理座谈制》、《审计质量追究制》、《审计落实回访制》、《审计结果公告制》等项业务工作制度 and 依法行政制度，按照“谁主审、谁负责”的原则，建立健全审计执法责任制和审计风险责任追究制度和跟踪反馈机制，完善了局内部管理制度及决策程序和议事规则，对审计工作严格按照审计程序、审计工作纪律进行开展，全面推进审计工作的科学性。同时，严格执行收支两条线的规定，对所有违规罚没资金在财政专户收缴。

四、履行职责，提升依法审计能力

第四季度以来，我局认真贯彻落实县委、县政府《关于进一步加强审计监督工作的意见》精神，严格按照法定程序履行审计职责，加强审计项目的复核工作和质量检查工作，实施审计质量责任与过错追究制度。加强岗位责任制和审计组长负责制，推进审计回访制度，确保了审计成果的有效落实。按照客观公正、实事求是的原则，严格依法处理处罚，认真听取被审计单位的意见，切实保障被审单位的合法权益。此外，我局还积极稳妥地分步推进审计结果公告制度，自觉接受人大、政协、司法、新闻媒体和人民群众的监督，充分发挥社会舆论监督作用，形成监督合力，积极落实审计决定，促进审计发现问题的纠正和整改。第四季度我局对县人大办、

自来水公司等10个单位进行了审计回访，对农村新型合作医疗资金审计结果和城镇职工医疗保险基金结果进行了公告，收到较好的效果。为加强对行政执法行为的监督，确保依法行政工作顺利开展，我局除了严格执法程序外，还进一步加强内部监督，强化自我约束，同时设置了举报电话，自觉接受群众的监督，并且对执法人员制定了严格的违纪责任制度，有效地杜绝了有法不依，执法不严，滥用行政权力的现象。

通过推进依法行政工作，我局广大干部的执法理念进一步更新，执法水平不断提高，各项工作取得显著成效。全年，共完成审计项目187个，查出违纪违规资金3443万元，管理不规范资金576.6万元，应上缴财政资金112万元，已上缴财政资金112万元，入库率100%，清收各种欠税104.6万元，归还原渠道资金444.7万元，纠正管理不规范资金576.6万元，核减工程造价347.2万元。各项指标均创我县审计史新高。全局行政执法工作和审计人员执行廉政纪律情况继续保持了零举报、零投诉、零案件，没有发生群众举报、投诉的行政不作为和乱作为情况，也没有发生执法责任追究案件和行政诉讼案件。

通过努力，我局在依法行政工作中取得了一定的成绩，但还存在法律宣传不广泛、不深入，个别干部法制意识不强、执法力度不大等问题，有待进一步加以解决和规范。今后，我局将继续通过强化法制观念，规范行政行为，加强监督管理，使行政执法人员的依法行政能力和执法水平不断提高，从而使审计工作更上一个新台阶。

第_季度以来，我区队在矿党政工会的领导下，紧紧围绕安全生产这一方针积极开展区队群监工作，促进了区队各项工作的开展。我们根据区队安全生产实际需求，对群监员进行了补充、调整。由原来的3人增加到7人，并对原群监员上岗不正常的进行了更换。第一季度7名群监员共上岗754天，累计排查隐患7条，处理现场隐患36条。有效的保障了我队的安全生产。

在群监工作中，我们坚持以“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，以安全为重点开展工作，积极组织多种形式的安全竞赛活动，杜绝安全隐患和事故的发生。

一是加强安全思想教育，建设高素质网员队伍。安全理念是安全行为的源头，安全意识是安全生产的保障，第四季度以来我们采取不同方式组织群监网员学习《安全规程》以及集团公司和矿下发的各类文件，使抽放队每个网员树立一切为了安全，一切服务安全的理念。增强了群监员的安全生产意思。

二是加强现场隐患的排查力度，针对抽放队施工面广零散作业人员较多的情况。划分群监员安全责任区，安全监督责任落实到每名群监员身上，做到人人身上有压力、有动力，对各种隐患早发现及处理。消除一切不利于安全的各种因素。

三是严格考勤制度，加强群监员上岗次数要求群监员每月上岗不少于25次，坚持做到有上岗有隐患，对于出勤少上岗少的群监员将清除群监员队伍。

四是积极开展群监员身边无事故竞赛活动，搞好安全生产的宣传工作和各种劳动竞赛，设置了遵章守纪光荣台，四违亮相台，隐患警钟台；开展三无班组赛，安全标兵赛共3次，评出优秀个人5人。

通过群监员的努力，本季度安全状况良好，无发生重伤及二级以上伤亡事故，无三违人员和无三违班组率1%。

下一步要进一步加强职工安全教育，全面提升职工安全水平和安全技能，继续开展三员身边无事故活动，狠抓群监员上岗汇报和隐患处理，使每个群监员真正发挥群监作用，在安全上层层有人管，层层有人问，使群监工作再上一个新台阶。

一、虚心学习，努力工作！

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，透过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二)乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

(四)这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈明白后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有

其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

(五)透过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

三、主要经验和收获。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个季度，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，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限简单中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

(三)在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放下。这个在以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

七、从自身原因总结

(一)我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(五)总之，透过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

八、下步的打算

(一)用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，__的明天更完美!

不知不觉，一个季度就这样的结束了，在新一季度来临之时，我也向自己抛出了几个问题，这一季度的工作有怎样的进步?上一季度所存在的不足是否已经改正?对下一季度是否已经做好合理的规划?这是一次自我的总结，也是一次自我的提醒。

一、不足的改正

在上一个季度中，存在的最主要问题就是与同事对接不及时，那么在经过反思，和自我工作计划的调整后，我采用“提前联系同事”的方式，这主要是放在与同事有任务对接时，提前和同事约定好时间，再将任务准时的发送过去，那么在完成单方面的输送后，一定要进行二次的提醒，确保同事已经接收到自己的任务，那这样一来，任务就被限定在了一个时间段内，双方都可以及时确认任务的进度。

二、工作上的思想

作为公司的一名员工，我时刻谨记公司的各项条例，也及时领会公司的企业文化思想，不断完善自身的能力，在工作上认真负责，绝不马虎对待，紧紧围绕公司的“__”思想，以此开展自己的工作，保证自己与公司是在同步的状态，明确自己的工作职责，时刻树立自己的责任心与团队意识，为了公司的发展，贡献出自己的一份力量。

三、业务学习

自己在工作的过程中，也是一个学习的过程，每一次的任务都会存在不同点，那么自己就要学会在这些不同中，总结出自己的经验，这对于后续的工作都是有帮助的，而且，在工作中，也不抗拒学习新的知识，因为我很明确这是提高业务能力的必要手段，而且想要紧跟公司脚步，那么也一定要接

受新事物的出现与调整，因此在这个不断学习的过程中，我也时刻提醒自己，不要掉队。

四、工作的完成情况

这一个季度的工作是分为主要的几个部分，比较复杂的各个部分需要处理的细节，现在对整体进行总结。

- 1、按时完成上级交给的任务，主要包含__。
- 2、完成了对新员工的培训工作，经过考核筛选，最后入职的员工有__个人。
- 3、完成了一次公司交给的出差任务，并顺利完成交接。

五、下一个季度的展望

对这一个季度所出现的问题，在下一个季度中会进行重点的关注，那么在可提高的空间，自己也会想办法去努力提高，争取下一个季度能够有更大的进步。

一个季度的结束，自己也收获了很多，那么在接下来的工作中，也会不断地提高自己，克服自身的不足，为公司的发展贡献出自己的一份力。

一、今年招聘工作如期完成

本人在公司从事人力资源师工作已经有三年了，每年的一季度都是公司需要大量招新的季度，在今年的一季度中，本人依旧照常进行了公司的招新工作，在人才市场进行了一场招聘，也在__高校以及__高校进行了一场招聘，为公司各部门总共招揽了10位优秀的新员工，为公司注入了新鲜的血液，保证了公司在未来能够创造出更优异的成绩。在今年的招聘工作中，本人也还是在人才网上挑选了一些人才进行面试，

然而网络上筛选出来的人才还是缺少一些保障，简历和本人的差别太大，导致招聘工作浪费了一些不必要的时间。

二、公司人事变动正常进行

每年的一季度除了是公司需要大量招新的时期，亦是公司人事变动较大的时期，这里所指的人事变动除了为新晋员工办理入职外，还有公司各部门人员的晋升、公司员工部门调动以及公司员工的离职工作。这项工作也是每年一季度一定会做的事情，本人在今年一季度中依旧正常进行着这项工作，并给许多转正员工去社保中心办理了社保。在今年的这项工作中，本人发现了一个问题，即公司出现了留不住人的情况，每年来来去去的人很多，但最终成为了老员工的却几乎可以用个位数来衡量。这对于一个几百人的大企业来讲，是一个比较危险的事情。

三、人力资源部培训已完成

在本季度里，我们人力资源部照常进行了每年的人力资源师培训，带领着人力资源部的员工们学习了人力资源方面的相关知识，给每一位新晋的人力资源部员工做了认真的培训工作。本人作为一名人力资源师，也在培训中进行了几次宣讲，既传授了一些经验，也学习了一些知识，算是一个提升自己的过程吧！

本季度的工作重点也就是以上这些了，总结下来像是没有什么，但其实都需要自己亲力亲为花费大量的精力。

季度工作自我鉴定篇六

1. 加大节能宣传力度。利用有限的广告资源，在宣传栏内定期宣传节能降耗的意义，提高业主的节能意识。

2. 修复水电运行故障。工作期间认真巡查各小区内水电

管线的运行状况，做好了供水供电基础设施的维护工作，并排查出了多处故障隐患，并及时修复，比如小区内路灯的日常管理与维修、检查水管线，严防跑冒滴漏等。同时对原有的不合理的电路进行改造，保证业主用电的安全，而对于大型设备尽量减少启动次数，提高其利用率。

3. 做好水电费收取工作。对于负责的小区，按时做好水电抄表和费用收取工作。在此期间，也出现了一些业主对水电费有疑问的情况，我都一一耐心讲解，让业主用的明白放心，并查处了一些违章用水用电的业主，对其说明违章用水用电的安全后果，业主们都很理解，并予以了改正。

4. 停电停水的通知。针对停水停电的情况，我都在事前及时通知了小区内的所有业主，并张贴布告，写明具体的停水停电时间，尽量减少因停水停电给业主带来的不便。

经过三个季度以来的辛苦付出，我在工作上也取得了一定的成绩，这些都离不开公司领导的指导以及老师傅们的帮助。但也存在一些不足之处，主要是因为自身的经历不够，见识短浅，在处理一些比较复杂棘手的问题上，与其他老师傅们有一定的差距，没有做到最好，比如在对小区内的能源设施的管理上，一些细小的环节还做的不够好。因此，在今后的工作中，我将认真总结经验，虚心向公司里的老师傅们学习，努力克服自身的不足，发扬吃苦耐劳的精神，在繁重的工作中不断磨练意志，争取把工作做得更好。

1. 加强学习。利用空余时间学习专业的节能降耗方面的书籍，勤于思考和创新，并将学到的知识应用到实际工作中去，减少不必要的能源浪费，实现公司的节能创收。

2. 狠抓细节。能源管理工作是一项复杂而又细致的工作，不能有丝毫的马虎，所以要对工作充满耐心和谨慎，关键要做

好细节工作，真正把每个细小环节都落到实处。

3. 改正不足。对于以往工作的成功之处要继续保持，不足之处也要不断改正，比如很多老师傅就是我学习的榜样，如果今后工作中遇到困难，应谦虚的向他们请教，多学习老师傅们处理问题的方法，不断提高自己的工作能力。

季度工作自我鉴定篇七

x年，我们_x在集团公司的正确领导下，校领导带领全体教职工代表，认真学习研读并贯彻十八大精神，以“三个代表”重要思想为行动指导，统一按照科学发展观的基本要求，紧紧围绕“巩固基础，发展局面，稳定队伍，提高水平”的总体指导思路，深入开展了保持共产党员先进性教育的活动，全力推进“三个亮点”工程，切实把握好发展节奏，求新求变、与时俱进，在落实上下狠功夫，在创新上做大文章，在做强上花大气力，呈现出“两变、两新、两突破”的特点，各项工作都取得了一定的成效，学校呈现出持续、快速、稳定、协调发展的新局面。

一、x季度工作特点

公司始终坚持重实际、办实事、求实效，集中精力抓落实，扑下身子干工作，真正把实现跨越发展的各项举措落到实处，创造了团结和谐的发展环境，在业务、制度和管理上呈现出“两变、两新、两突破”的特点。

1、业务上的“两变”。

今年我校重点在“全力打造‘安字’品牌，做大做强成人教育”上下功夫，“安”字号业务和成人教育都发生了变化。一是安字号业务“由一变二”。过去我们仅进行安全培训，现在业务已扩展成“安全培训”和“安全检测”两项内容。

自去年底检测中心归我校后，加强了对检测中心的组织领导，对领导岗位进行了公开竞聘，产生了新的检测中心领导班子，为安全检测注入了新的活力。二是成人教育“由二变一”。过去是函授站和学历教育科两个科室各自招生，为规范行为，统一领导，现在由函授站统一进行成人教育管理，解决了因拉生源而产生的不必要“撞车”，从而理顺了关系，明确了职责，为成教的发展壮大奠定了基础，为实现在校函授150__规模提供了有力保证。

2、制度上的“两新”

(1)采取新举措，实行岗位量化考核。为了让制度从墙上走下来，把岗位职责细化、量化，我们重新修订了各工种、各岗位行为规范，充实了岗位理念、量化考核标准等内容，每个岗位都做到有行为规范、有考核标准、有扣分、有罚款，实行岗位量化考核。同时，专门成立了考核机构，加大考核督察力度，规范职工岗位行为，彻底解决“工作不作为、行为不规范”的问题，促进岗位职责的进一步落实和规范。

(2)出台新办法，实行重点工作周调度。我们将全年各口各专业工作，汇总成《2014年工作计划表》，内容包括工作任务、主抓部门及责任人、配合部门及落实单位、落实时间和具体内容等五部分，将每项重点工作任务落实到人、落实到部门、落实好时间。为督促各项重点工作任务顺利完成，实行了重点工作周调度，每周对重点工作任务落实进展情况进行一次调度，由我们党政办公室将调度情况及时汇总，予以通报。

3、管理上的“两突破”

(1)精细化管理上的突破。在精细化管理上，我们从今年开始把精细化考核与绩效工资挂钩，精细化管理内容在过去的“6s”的基础上增加了学习、节约、活动三项内容，继续实行走动式管理，采取a□b□c卡管理方式，做到一天两考核，一天一汇总。

(2)准军事化管理上的突破。一是实行了着装统一，全校统一定制了西服、衬衣、领带，并要求工作时间统一服装，制定了《安培中心员工着装、举止规范》。二是制定了《准军事化管理手册》，内容涉及准军事化管理细则和各种理念，职工人手一册，便于学习和实施。三是全面实行了准军事化管理，日常工作中按照准军事化管理细则的规定严格要求。

1、着力抓好培训主业。

一季度正处我校寒假期间，与后三个季度相比，属于培训低谷期，虽受此影响，但我们采取了“下矿办班”、“联合办学”等措施，避免了培训的大幅度滑坡，使一季度培训人数达到274__，其中：培训特殊工种34__、全省管理干部13__；在武所屯监狱培训16__；与枣西分局下矿联合举办放炮员班，培训200__人；在济宁运河矿培训8__；培训政工干部3__。这也是历年第一季度培训人数最多的一次，实现首季开门红。

2、着力打造“安”字品牌。

在打造“安全培训”品牌方面：第一季度重点放在了教学改革上，一是在部分特殊工种培训班中，率先实行微机考试，取得了良好效果，为今后全部实行机考积累了经验，同时也开创我省安全培训实行机考的先例。二是所有任课教师实行多媒体教学，自己动手制作多媒体课件，实现了教学手段的升级。三是完善了规章制度，保证教学培训的正常进行。在打造“安全检测”品牌方面：重点放在“立足矿区，辐射全省”上，一季度，为柴里矿设备仪器进行了预防性检测检验，为矿区完成各类仪表校验40__台。同__地方煤矿进行联系，达成意向，为开辟新市场打下基础。

3、着力开展先进性教育活动。

学校把保持共产党员先进性教育活动作为当前头等大事来抓，加强了组织领导，坚持理论联系实际和边学边改，保证宣传、

督导到位，实行了“三严三统一”，组织开展了“七个一”活动和“回头看”活动，党员满意度为9__，入党积极分子满意度为85.__，职工群众满意度为94.__，学校上下对第一阶段的工作是满意的，活动取得了实实在在的效果。

4、着力进行“硬件”建设。

进入今年，学校仍然一如既往地坚持“硬件要硬”的工作思路，在第一季度，一是千方百计筹集资金，对实验设备进行了维修和更新，新购12套大型实验设备，使我们“全国标准化安全实验室”仍处于领先地位。二是添置了多台笔记本电脑，配置到所有教学科室，为实现全面多媒体教学提供了条件。三是把重点放在了校园的美化、亮化上，办公楼、招待所主楼安装了七彩霓虹灯；拆除了校园内原通信站的铁栅栏，对整个校园区域进行了重新规划、改造；对招待所六楼会议室进行了装修改造。营造了一个良好的校园环境。

季度工作自我鉴定篇八

1、销售任务完成情景。

2、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到__飞值班，在那边我一共接待_个有效客户，其中成交的有_个。有力的给竞争对手一个重要打击。

3、销售工作总结、分析。

(1)入职感言。

在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办_总监和销售部_经理，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。前两个月，我都是在_总监和_经理

的带领下进行客户谈判、分析客户情景的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

(2) 职业心态的调整。

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

(3) 重点客户的开展。

我在那里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

(4) 自我工作中的不足。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有

有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比_季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最终我期望第4季度公司的业绩更加辉煌！

季度工作自我鉴定篇九

一、多元融资渠道不断拓宽。

一是全面搜集企业防疫抗疫、复工复产融资需求并建立工作台账实行名单制管理，搭建好政银企对接平台。

二是牢树“项目为王”理念，鼓励金融机构千方百计扩大信贷有效投放，加大项目资金支持。

二、金融服务体系不断完善。

按照省局部署，积极推进我县金融辅导员制度，组成了10支政治立场坚定、业务素质过硬的金融服务队，并设3名保险服务专员，为筛选出的136家企业提供全方位、精准化的服务。我县已召开金融辅导员对接会，各辅导队均已学习辅导政策解读汇编，与企业完成了首次对接，初步摸清企业经营情况、现实困难和金融诉求，并在辅导系统完成信息注册。

三、企业融资成本有效降低。

加大工作协调力度，引导金融机构加大、加快信贷投放、适当下调贷款利率，建立疫情防控项目信贷审批绿色通道，保障抗疫企业资金需求。县农商行率先行动，开通“疫控企业信贷绿色通道”。

四、金融改革创新亮点纷呈。

一是为缓解部分企业复工复产的融资难、贵问题，协调水泲置业，社会资本方供应链公司成立城投应急转贷基金有限公司，开展中小企业应急转贷业务，该公司已向省新旧动能转换基金申报备案，目前正在审批中。

下步将继续增加应急转贷基金覆盖面，使普惠最大化。二是网商银行线上服务为个体工商户或个体创业者送上“及时雨”。下步将加大对乡镇的推介，助推乡村振兴和美丽乡村建设。

五、企业(挂牌)上市持续推进。

进一步解放思想、强化服务、抓好培育，努力推动企业上市(挂牌)工作再上新台阶。积极推动拟上市(挂牌)企业筛选、培育、辅导，帮助企业解决问题、扫除障碍，为企业上市(挂牌)提供“直通车”式资本市场服务，全力迎接年度考核工作。