

# 最新员工鉴定意见 员工自我鉴定(实用9篇)

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 员工鉴定意见篇一

我是\*\*店理货员，从开始到现在\*\*时间，首先很感谢有机会能成为##的一员，同时感谢\*\*店领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，现将这一月以来工作总结如下：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢\*\*店的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀，谢谢。

## 员工鉴定意见篇二

我要感谢感谢公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。我于20xx年12月3日成为公司的试用员工，担任出纳一职，转眼间6个月试用期已接近尾声，现将我的工作及学习生活情况作如下自我鉴定。

### 1、协助部门同事认真审核各部门报销的费用原始单证。

计划财务部门是公司的监管及服务的窗口，为了更好地为公司员工服务及合理地利用公司资金，我积极、认真地学习了公司的管理体系，在审核报销单证时，坚持贯彻执行公司财务管理制度。对手续不全，费用项目不明确的单证，退回经办人重新填制。

### 2、协助部门同事为公司员工办理工资卡。

为了保护公司资金的安全使用，听从主管领导的安排，协助同事为公司员工办理工资卡，使员工工资及时发放。

3、对江苏项目公司调拨过来的实物资产及海南项目公司所购实物资产清盘，并建成电子文档保存。

为了杜绝公司实物资产虚增的可能性，对每笔费用报销所涉及到的实物资产项目进行严格细致审核，对盘点到的所有实物资产及报销凭证所列资产进行一一核对。为了避免项目公司调拨过来的实物资产不遗失，进行了二次盘点，如有变动，及时进行调整。

4、严格履行岗位职责，努力做好本职工作，对上级安排工作任务做到及时、细致、周全完成。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己严以律己，拾遗补漏，不断地发现问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升公司的管理机制，能认真执行保密制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧，帮助同事做一些自己力所能及的事情。

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽，在较短的时间内适应了公司的工作环境。为尽快进入工作角色，我自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。并利用业余时间进行自学理论知识，业务水平和理论素养都有所提高。工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。近两个月的工作，培养了我乐观、自信、诚实、坦率的生活态度；认真、谨慎、积极、主动的工作作风。

我非常珍惜此次工作机会，在以后的工作中，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，和公司一同成长，同公司一起展望美好的未来。

## 员工鉴定意见篇三

1年的见习期就要到了，现就本人在这一年的工作情况先作一整理，并做如下自我鉴定：

在这一年里，我经历了从学校到企业、从学生到员工、从理论到实践这三个转变，围绕着这三个转变，我始终保持良好的心态，一步步成长。

我于20\_\_年6月开始到\_\_公司工作。在开始几个月的工作和学习当中，在各位领导和同事的指导和关心下，学习专业知识，向前辈请教经验，向同事学习专业技巧，正是在这个过程中，认识到自己不足，也深刻体会到了团队的力量和魅力，并且很快认识并融入这个团队，为我以后的工作树立一个良好的开端。

在这段工作时间里，我做了一个比较棘手的项目——\_\_在线咨询系统。为什么说棘手呢，因为我以前没有做过这方面的项目，而且我问遍了所有认识的朋友，搜遍了网络也没有找到如何解决的方法，之后我翻书籍，接着搜索网络。功夫不负有心人，终于我找到一个聊天室的小例子，但是功能差的太远，于是我把这个示例一点点的研究，从一点也不懂到后来慢慢看懂，从对aja\_技术一无/fanwen/1600/所知到基本熟练运用。接下来我就开始自己开发，到最后终于把它开发了出来，虽然不是很完美，功能不是很强大，但是它是我辛苦的劳动结晶，我相信以后会把它开发的更强大，更完美。

通过见习过程，我知道短暂的迷茫和情绪的低谷，有了各位同事的帮助和关心，以及个人的努力，可以让我顺利突破困境，找回自信和充实！

在此，这就是我试用期的工作情况及心得体会的汇报，希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考虑，我会以炙热的工作热情继续投入到

今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩！

## 员工鉴定意见篇四

20xx年，在联社领导与信用社主任的领导及同事们的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操纵技能、优良服务方面都有了一定的进步。现讲本年度的个人工作总结以下：

一、加强学习，努力进步政治与业务素质。一年来，我能够认真学习各项规章制度，学习信贷相干制度和文件精神，努力进步为人民服务的一是，能遵纪遵法，实事求是、遵守职业道德。固然我是个老员工，但是我还是一丝不苟的学习各项规章制度，进步思想熟悉，遵守各项规章制度，学习相干业务知识，进步自己的业务理论能力，及时的发现存在的题目和领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、调和办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的进步。

二、履行职责，脚踏实地的做好本职工作。我酷爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。今年我所负责的片区贷款全部收回利息做到应收尽收。

在贷款发放进程中，坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与远景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的正当有效

性;在贷前审查时,我做到了“三个必须”,即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是正当原件、贷款人与保证人必须到场核实签字,并且做到生人熟人一样对待,保证了贷款发放的合规、正当。

信贷工作一年来,我能够认真的去对待每笔贷款,我能够态度温顺地对待每个客户,对贷款条件不符合客户、不良贷款户和欠息户,我也能和气的作出解释和劝说,所以我得到每个客户的尊重和好评。在做好本职工作外,我还依照领导的安排做好其他工作,与大家一起,共同完成任务。

回顾一年的工作,我感到今年收获很大,学习各项金融法律法规,熟练的把握了信贷操纵系统,各项业务技能有了很大的进步,自己感到仍有很多不足的地方。在新的一年里,我将努力克服本身的不足,为完成将来一年的各项目标任务作出自己积极的努力。

## 员工鉴定意见篇五

我是来自数质量管理岗的吕金,很高兴能够进入中国石化销售有限公司华北分公司工作。

我是今年7月大学本科毕业后进入公司培训的,能够成为一名中国石化人让我感到非常荣幸!虽然到目前为止我对公司还没有一个全方位的了解,但是在这短短的时间里,我却时刻感受着关怀与温暖:这里有关注我们成长的领导,他们的谆谆教诲让我获益匪浅,使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标;这里有帮助我们了解公司职能的领导和老师,他们的帮助使我得以更快地步入工作的正轨、实现由学校人向职业人的转变;这里更有一个广阔的事业舞台,供我们施展自己的才华,创造人生的精彩!能够在这样的公司工作,我相信我的能力能够得到最大程度的提升、我的价值能够得到最大程度的实现!我为自己当初的决定而庆幸,我会永远做一个忠诚的中国石化人,用优秀的工作业绩来为公司的发展作出自己

的贡献!

这次培训虽然也只有短短的十天时间，但是课程安排紧、内容充实，使我收获颇丰。

首先，我受到了精神上的洗礼。担任这次培训主讲人的或是公司领导，或是部门领导，他们能够亲临授课就足以见出公司各级领导对这次培训的重视、对我们新员工的重视。而且无论是公司领导还是部门领导，为了这次培训他们无不作了精心的准备，那一次次深入浅出的讲解无不凝聚着他们多年的工作经验、无不体现着一种严谨、认真、负责的精神。这种经验值得我们好好汲取，这种精神更值得我们好好学习，这会是我们受用一生的宝贵的精神财富!

其次，我得到了知识上的收获。这次培训涉及面广、信息涵盖量大：戴处长的讲解高屋建瓴，使我对公司的有了进一步的认识，更坚定了我作为一名中国石化人的自豪感与归属感；刘处长的油品计量和詹老师及质量知识使我深刻的认识到自己知识储备的不足，也让我更加坚定了以后要加强知识学习的决心；于总能够在百忙之中抽出时间与我们进行动员和交流，我们感到非常的荣幸，通过这次交流我们明白了实践积累对提升工作能力的重要性；孙处长的管道知识培训，让我们了解了公司运输成品油的主要途径和管道运输的优化运行；陈处长的安全知识培训，让我们知道安全生产对于企业的重要性，也让我们树立了安全第一的信念。在以后的工作中要时刻遵守hse要求；通过程越老师的物流优化知识培训，让我们了解了如何完成安全、经济、高效、精准的物流工作；宋主任的公文写作让我们了解了公文的特点、作用、文种等；王铁存老师的企业内控知识培训，让我们知道了内控对于企业的重要性；通过关君老师和哈增慧老师的绩效考核和违纪违规处分的讲解，我们更加了解了公司的奖惩制度。

能够通过十天的培训让我有如此多的收获，这离不开公司各级领导的关怀，也离不开人力资源部的精心安排和雅丽姐无

微不至的照料。在此，我表示衷心的感谢！

十天的培训虽然结束了，但是我们的工作才刚刚开始。如何更好地开展工作应该是我们当下思考的核心问题。首先我们应该尽快实现角色转变、找准个人定位、融入新的环境，其次着力培养忠诚意识、责任意识、吃苦耐劳意识，最后时刻谦虚谨慎、虚心学习，尽快熟悉本职工作。

未来的工作也许会千头万绪，甚至会遇到这样或那样的困难，但是我相信有公司各级领导的关怀和正确领导，有公司各位前辈的悉心帮助，有我们自己的不懈努力，任何困难都会被克服，我们就一定能创造出无愧于自己、无愧于公司、无愧于“中国石化”的工作业绩！

## 员工鉴定意见篇六

尊敬的领导：您好！

我于xx年4月11日成为公司的试用员工，作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变，让我较快适应了公司的工作环境。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。自入公司，至此已三个月有余。初，常惶惶不安；盖因初入社会，压力较大。但正惟此，一来有足够空间激发自身

潜力，二来上下和睦，了无成见；经领导倾力扶持，现已对工作有了一定程度的了解。今基于以下几条原因，申请转正，望领导批准：1、经过三个多月的自身努力和各位同事领导的帮助，现对工作有较强的处理能力。希望能早日得到大家的认同。

2、目前本人各方面能力尚需提升之处还很多，为发展自身能力，也为了更好提高工作能力，需制定个人发展的近期及长远目标，而在工作位置不安定的前提下，此事无从着手。

3、因来自外地，生活各方面开支较他人更高，而目前刚入公司，薪酬转正前有折扣，支撑困难，希望早日达到收支平衡，解决后顾之忧，全力投入工作。

恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 员工鉴定意见篇七

首先感谢公司领导及同仁们对我的支持和信任，评选我成为磊城企业xx年度“优秀员工”的光荣称号。从xx年7月至今我进企业已经两年多了。在这两年多的时间里，我与磊城企业共同成长，共同成熟，不知不觉中，对她的这份难以割舍的感情早已深埋心中。

回顾这两年来的工作，我在公司领导及各位同仁的支持与帮助下，严格要求自己，按照企业不断创新的要求，较好地完成了自己的本职工作，为安装项经部执行企业的管理目标作出了应有贡献。通过这些年来工作和学习，使我在工作模式上有了新的突破和进步。

在思想上，我坚持自我反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己。遵守职业道德是

能胜任自身工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键。爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好。在工作上，我关心集体，团结同仁，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。除了要有专业的知识和技能外，责任心是非常重要的。在项目上我的主要任务是管理安装工程施工的安全、进度、质量，参与成本控制和组织协调。作为一个施工员，必须做到多想、多说、多看、多总结。这样才会发现问题，才会去解决问题。我们的施工质量及安全也是要求在过程中不断跟踪和控制。细节差之毫厘，结果谬之千里，我认为无论是做事还是做人都应奉行细节决定成败的思想。

由于今年安装工程量较大，10月份应公司要求，在三废迁建项目基本完工后立即调到核岛项目，且安装工作已开始进入高峰。因时间紧迫，当晚我就开始查看图纸，查看现场已完成工作量，第二天晚上我就将后续工作量做详细统计和编制施工计划。

在平凡普通的岗位上，我虽然只是沧海一粟，但是，人同此心，心同此理。只要你我都有爱岗敬业的行动，必将成为企业发展壮大的坚实基础，我会把自己的理想、信念、才智毫无保留地奉献给这个庄严的选择，因为企业的成功同时也是我们每一个员工的成功！

当然回顾我一年来的工作，也有一些缺点和失误，如在与承包商的组织协调方面还缺少一些管理艺术，在对现场材料的使用和保管还不够仔细。企业给了我这么高的荣誉更加坚定了我不断努力进步、求真务实的动力！坚定了我坚持“勤学创新、奉献兢业、和谐友爱、求索不懈”的企业文化理念。我坚信：在姚总的领导下同仁们的努力下磊城的明天会更加辉煌！

## 员工鉴定意见篇八

时光荏苒，从09年11月踏上三尺讲台至今已近一年，抛去曾经初入社会的稚气，回想曾经的几分期待，几分担忧，而今这些似乎都已成为值得缅怀的回忆。通过一年来努力地工作和不断的学习，我不断进步、不断成长，获益良多。

教师作为人类灵魂的工程师，需要良好的师德。因此一年来我坚持进行品德修养的学习，提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观价值观。我深知具有人格魅力的重要性，并一直努力去做到。平时，我虚心向学校老师学习教学经验，共同进步。

作为一名新老师，我认识到不断提高，增加知识的深度和广度以及自身的学识的重要性。在这一年里，我担任3.4.5.6年級的英语教学工作。虽然工作繁忙，我不断学习，除了参加新教师培训，一有空闲时间，我便潜心研究教学方法，将所学的教學理论与教學实践相结合。也积极虚心的听取指导師及其他同事的意见，并进行及时的调整。平时的教學工作中我认真备课，并及时反思，针对学生课堂上出现的问题，进行改进，致力于营造活跃的课堂气氛，让学生快乐学习并学有所获。虽然在这一年的工作中，我的教学方法还不是很成熟，但我已学到了很多并将继续学习。

要成为一名合格的教师，不仅要懂得“教书”，更要懂得“育人”。三年级小学生很多方面还处于很懵懂的阶段，尤其是学习习惯，班中有许多学生吵闹、调皮乃至执拗，所以任务甚是艰巨。

班主任的日常工作有监督学生早读，第一节课后，老师也要到操场监督学生做操。主题班会是班主任工作的重要部分。回顾班主任工作，我的最大感触是：对学生要有一颗包容的心。犯错误是学生的不可少的。每一个学生都在错误中成长。对犯错误的学生，要加以批评，也要给予改正的机会。

## 员工鉴定意见篇九

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，经过公司的培养及自我努力的学习，使自我的销售本事有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应当给自我的定位要高，我们是xx品牌的代言人，仅有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客供给良好的服务、提议和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的提议和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，仅有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念经过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的鉴定有以下几点：

对产品和自我要有高度的自信心。对产品及自我强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满活力的心态对待每一位顾客。

了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他们供给适合的xx

产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自我的产品，突出自我产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，坚持好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时欢乐地营销！心态决定成败，时刻坚持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

具备良好的学习本事。我们要具备良好的学习本事，仅有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司供给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自我的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自我品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信仅有付出，才能收获。仅有从事自我喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件xx的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，经过自我的努力，使20xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以

此为乐，以此为业，以此为生”！愿与xx同成长！