

# 工作一个月自我评价好(精选5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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 工作一个月自我评价好篇一

经过评价我觉得出纳的日常工作包括以下资料：

1、收费

3、清点库存现金(其中包括账面备用金、公寓备用金及按金，墙砖费、内部卖废品费)

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开发票的金额是否到帐。

5、收入存行(将日常的收入及公寓的收入分别存入农业银行及农村信用社)

6、报销及借支(由经办人、部门主管、会计员签字后方可支付现金。

7、登手工银行日记账及现金日记账。

8、支票.法人章及网上银行u盾的保管。

9、停车场月保卡的设置与发放(业主来收车位需发月保卡，按业主交的管理费来设置使用日期)

10、工资的发放，制工资发放表(转账工资及现金工资)，核

对员工的帐号与金额，开支票在银行转帐。

11、每个星期五准备备用金退装修按金

12、会计每三个月会打交款通知单，将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

## 工作一个月自我评价好篇二

转眼之间20xx年10月份即将过去了，在10月份的工作中既有欢乐有烦恼，有欢笑也有感动，有收获也有疑问。

在这一个月里，我的提高是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要坚持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自我的成长有更好的磨练。做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每一天忙忙碌碌，每一天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感激的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开始的时候，每一天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心境变得沉重，笑不出来；被客户表扬了，立刻轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮忙，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自我的价值。

在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应当有丰富而扎实的业务知识，才不致以自我没有足够信心来正确回答客户的问题。公司每日的早会，让我抛弃了懒惰；公司的企业文化，让我为此而奋斗，而努力；公司的制度，在一天天的完善，员工的素质在一天天的提高，我相信□xx的明天会更好！

经过这短时间的磨练，我深深的认识到，做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，研究周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心境我能理解”就能够完成，而是需要我们具有敢于承担职责的责任心和善于分析和处理的确定力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。

## 工作一个月自我评价好篇三

自任职以来，在我的导师范恒波以及项目部其他领导亲切指导和带领下，经过各位同事的大力协助和共同奋斗，同时经过自我的不懈努力，从中我学到了很多。作为一名工程技术管理人员的我，既能够很好的适应并融入这个十分优秀的团队，又能够配合我的同事一同努力，为公司的业绩添砖加瓦。在这其中，我充分的体验到了工作的快乐与激情，现汇报如下：

### 一、工作态度

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守公司的各项规章制度，保持对工作认真负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的管理水平和执行能力，做好本职工作的同时，把领导分配的每一项任务都争取做的最好。同时，积极协助各部门更好的完成公司的任务，做到谦虚谨慎，不骄不躁，不断提高自身的服务意识与协作精神，与各部门一道共同进取，顺利完成工程项目。

## 二、个人技能提升

- 1、进一步掌握技术知识，熟悉工程各工序施工流程、施工工艺以及质量验收标准，提高异常情况的判断以及预警能力；加深对工程施工的了解，更好的促进项目部工程施工的规范化。
- 2、继续深化对工程施工的学习，重点掌握隧道工程施工中可能出现的特殊情况处理。对隧道特殊地质情况处理的改善，由之前被动处理已经发生的异常转为将异常尽量控制在前端，从隧道开挖、初期支护、二次衬砌各种施工过程中异常状况的产生原因、处理方式、分析手法、预防措施、追踪方式等，总结经验教训，将隧道中可能发生的异常状况控制在萌芽状态。
- 3、熟悉工程施工程序，积极学习体系知识。在公司以来，我经受过完善的体系培训，对工程的运作体系有了深刻的了解，在工作中能学以致用，并严格按照项目部体系的运作流程要求自身的工作。在日常的工作中围绕工程的质量方针与质量目标，积极的推动质量管理体系的运作，结合本部门的工作特性，使体系得到持续改进。

## 三、团队能力提升

- 1、深化自身与团队配合，努力成为一个敢打硬仗的高素质人员。在日常工作中，积极向同部门其他同事请教，时刻注意个人学习，努力提升自身的技能水平。同时，努力学习管理方法及知识，提高自身的管理工作的能力，为工程的顺利施工献一份力。
- 2、积极配合其他部门的工作，做到服务为先，按章办事。使工程施工中的各项工作在我这里做到顺畅有效，并积极为其他各部门排忧解难。同时，不断的学习其他部门同事的长处，优化本身的工作效率。通过这段时间的努力工作，我取得了一定的成绩，也发现了一些不足之处，比如在对问题处理的

思路上还是不够开阔，不善于采用多种方式方法处理问题；有时候因为工作方法和语言交流上的不当，经常跟工队闹得不欢而散，导致施工方案不能及时落实，从而影响整体施工。而在其他方面，也存在一些各种的问题，我会在以后的工作中，继续保持谦虚的态度，改善问题，提升能力，为公司的明天更美好付出自己的努力。

以上，是我的自我工作评价，请各位领导批评指正，我会继续进取，以回报公司的信任。

## 工作一个月自我评价好篇四

转眼之间今年最终一个月也结束了，12月份的工作让我感觉自己稳重了许多，在工作当中我一向都期望我能够把本职工作做到优秀，在工作当中一向会有很多有挑战的事情在等待着我，回顾这这段时间以来的工作我一向都期望我能够把细节的事情处理好，如今12月份已经过去了，可是我依然对工作充满着动力，我很相信在下一阶段的工作当中我能够做的更好，即将要迎来新年，崭新的一年我十分渴望自我能够得到提高，有些事情不是靠说说而已，在一些事情面前，我更加期望自我能够努力做好，就这12月份工作我也评价一番。

首先我异常期望能够得到上级的认可，过去的一个月也是十分充实的，到了年底最终的冲刺阶段了，我渴望能够提高自我的本事，能够做出一番成绩来，想了想自我这段时间以来的表现还是做的能够的，可是在一些小事情上头往往做的还不足，12月份的工作还有很多，我更加期望自我能够在下一阶段的工作当中继续努力，坚持好的头脑，作为xx的一员时刻清醒自我应当做什么，这才是关键的事情，当然了有很多时候我也会感激工作当中遇到的所有人，所有事物，即将迎来全新的一年，我必须会更加专注的做好自我的工作。

仅有把自我的工作做好了才能够坚持一个好的心态，未来的

工作当中还会有更多的事情等着我去做好，把细节的东西处理好，12月份以来我进取学习业务知识，在工作当中不断追求新的突破，我也明白仅有把自我的事情处理好了，才能够对得起单位，不辜负上级领导的期望，经过这一个月来的工作我认真的思考了自我在工作当中遇到的一些问题，我认为自我有的时候不够专注，容易被外部因素影响自我，不够鉴定自我的态度，过去的一个月我对自我的工作还是比较端正认真的，想了想在未来的工作当中，有些缺点必须要纠正，就像刚刚提到了，我认为还是对自我不够自信，新的一年要来了，未来的还会有更多的挑战等着我，我必须继续努力的。

回顾了12月份工作我此刻对自我的依然是充满了期待，在下一阶段的工作当中，很多事情都是说不准的，可是我哦必须会记住自我的过去所遇到的问题，在接下来好好的纠正，做一名优秀的xx员工，发挥出自我的价值。

## 工作一个月自我评价好篇五

在这个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把接下来的工作做的更好。下头我对七月份的工作进行简要的鉴定：

关于七月份工作我鉴定有如下几点，首先是对年度的鉴定：

第一，总体工作业绩不是很梦想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有必须的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下头我七月份的工作进行鉴定：

- 1、没有完成自定的业绩目标。
- 2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。
- 3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表此刻对主推盘的推荐不够进取配合，没有真正做到资源的合理有效利用。
- 4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生必须的惰性甚至开小差。
- 5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。
- 6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。
- 7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。
- 8、个人自我具有必须的惰性，没有做好自我本分的工作。

最终由于自我管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们那里是有市场的。可是我会坚持不懈的，我相信经过自我的努力，争取使自我的业务管理水平提到一个更高的高度，把自我的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友到达我自我的目标。期望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下头是我对下半年乃至八月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自我亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，进取配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6，重视网络开发利用，到达经纪名下日常利用网络四个以上。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自我肩负担子有多么重，可是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最终，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。