

# 大学生毕业实习鉴定(优秀6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学生毕业实习鉴定篇一

通过这四年的学习使我懂得了很多，从那天真幼稚的我，经过那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理，人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，四年中的我，曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由于我的不足和缺陷。但我反省了，这只是上天给予的一种考验。只要我不断学习，不断努力，付出总会有回报的。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。

我为无愧于大学四年，刚入学时，我曾为身为一名普通本科院校的学子而沮丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信，是金子在任何地方都会发光。所以我确信，普通本科生的前途也会有光明、辉煌的一天。

将走上工作岗位的我从容、坦然。我知道，这又是我们人生中的一大挑战，角色的转换。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于大学四年的学习积累和技能的培养。现在我拥有年轻和知识，我可以用热情和活力，自

信和学识来克服毕业后生活和工作中的各种困难,用自己的学习能力和分析处理问题的协调,管理能力去完成今后的美丽人生!

## 大学生毕业实习鉴定篇二

回顾这两个月来,自己的工作情况,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,提高销售工作工作的方法技能与业务水平。

首先,在不足点方面,从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客,打动其购买心理的技巧。

作为一名销售工作人员,我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下,怎样用销售工作的.技巧与语言来打动顾客的心,激发起购买欲望,就显得尤为重要。因此,在以后的销售工作中,我必须努力提高强化说服顾客,打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合,不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次,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。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来,满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌,更树立起我们优质服务品牌。

再次,要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号,大小,颜色,价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客,采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品,更力争增加销售工作数量,提高销售工作业绩。

最后,端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白,不论

做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售工作岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

### 大学生毕业实习鉴定篇三

xxxx年3月7日上午开始，我在xx工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。现实这段时间的工作总结如下：

我所实习的xx公司，隶属于中港第一航务工程局第二工程公司。中港第一航务工程局第二工程公司成立于1953年，是以

水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台；拥有2.6万平方米的高层办公楼和30多万平方米的生产基地；近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于1998年通过了iso9002质量体系认证；1999年通过了iso10012国际标准认证，取得了“计量保证确认合格证书”；20xx年通过了iso9001国际质量管理体系认证。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的“浇注明天”的服务品牌，“构筑精品，造福社会”的企业使命，“务实求新、敢争一流”的企业精神有了初步了解。

抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展。

切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行。

20xx年公司经营工作思路确定为“1433”，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市。

“1433”经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场聚中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。

在新的经营思路指引下，公司将继续加大对山东地区传统市场的开拓力度，全力以赴地做好前湾港、日照港、烟台港新建码头、黄岛招商国际码头、青黄复线、青黄隧道、东营港后续工程等工程项目的跟踪公关工作，紧盯不放，志在必得，巩固传统市场，力争在承揽特大型工程项目上有所突破。继续坚定不移地开拓南方市场，干好厦门、温州、海南等在建项目，赢得业主满意，树立企业形象。发挥经营分公司的作用，加大对重点工程的经营公关力度，做好投标工作，确保目标工程不丢失。以项目为依托，在开拓新的市场上有所作为，保持南方地区经营产值持续增长。坚定不移地开拓桩基市场，切实加大桩基设备投入，锻炼桩基施工队伍，进一步增强桩基施工能力。坚持水陆并进，提高规模效益。利用房建施工总承包一级资质，认真总结路桥施工经验、教训，加大陆域市场开拓力度，实现陆域市场的稳步发展。

同时通过实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司也存在问题：

- 1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距；经营体制还不完善，经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。

2、施工组织管理观念有待进一步转变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，只是我们有的项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，不能满足业主要求。

3、成本意识不强，成本控制水平不高，个别项目不存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍管理的重视程度不够，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

5、依法治企、依法维权和自我保护意识不强，不能够充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益。

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常工作有了深层次的感性认识和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，做好个人工作计划，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

## 大学生毕业实习鉴定篇四

2、完成了从认知实习的旁观者身份转变到参与企业的经营者的身份，从日常工作的配合到公司指派他去接见客户，每项工作都可圈可点。

4、积极与周围人沟通工作以外的社会问题，获取更多做人的道理，为迈进社会做准备，此积极探索心态值得赞许。

毕业生实习鉴定表

学生姓名

XX

班级

XXX

实习单位

XXX

实习单位

地址

XXXX

实习单位联系方式（电话及电子邮箱）

XXXX

个

人

总

结

## 一、实习目的或研究目的

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2. 通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3. 本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

## 二、实习内容

在学校的介绍和我的努力下，我从12月到6月在西安市“人人乐”超市有限公司进行了为期六个月的实习；在这次实习中有新鲜、有陌生，但更多的是体会到了如何进入一个企业并且使自己很快的融入其中，完成由学生向职业人的转变。然而，对于这个过程的实现，我们现在还有很多很多的不足。

进入这个企业首先了解到的是“人人乐”商业集团的概况：

“人人乐”集团成立于4月1日，是一个以经营大型连锁超市为主的本土商业集团；集团成立至今，已经在全国拥有连锁超市门店超过85家，员工人数超过0人。另外，集团还在物流配送、品牌百货、商业地产、软件开发等领域取得了高度的发展。集团已荣获中国服务业企业500强、连锁企业30强殊荣。

具体来讲，主要有：

1. 学习日常单据的制作与填写，如：内部调拨单、损益单、退货单、换货单等

3. 学习如何安排促销员的日常工作，以及如何调动各个年龄段促销员的工作积极性，已达到让她们在轻松中工作、在快乐中工作的目标。

## 三、实习总结或体会

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西太多了，理论知识与实践差距太大了，专业课知识的欠缺、动

手能力的不足等等；然而，我也知道这不是一天两天能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助；我想，这些宝贵经验也定能够在我以后的工作学习过程中得到有的放矢得应用。最后还应该感谢学校给我此次实习机会，让我真正学到了很多专业和社会知识。

人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

## 实 习 单 位 鉴 定

该员工在实习过程中能够积极进取、刻苦努力、善于发现和解决工作中存在的问题；能够与公司的其他同事融洽共处，带动他人共同进步；能够按时保质保量完成公司下达的各项任务，为公司的发展起到了很大的推动作用。

该员工在六个月的实习工程中，能够严格遵守我公司的各种规章制度。严于律己、宽以待人，表现非常出色，是一名合格的优秀员工。

单位负责人（签名）：

单位（盖章）：

年月日

更多

## 大学生毕业实习鉴定篇五

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网归纳总结的一篇实习鉴定范文，提供给写实习鉴定时参考所用□/shixi/

自从我进入实习单位实习已经过去了三个月，在这三个月的工作和学习中，我有很多的感受和收获，深深体会到了社会实践经验与课本理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。当我开始实际的工作的时候，我更加明白了自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负实习单位领导的期望。

作为实习单位中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的更新，保证工作任务的顺利进行。这是我职责之所在，价值之所在。

工作近三个月，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。我认识到做任何工作都要有足够的耐心与细致，首先需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾，更需要时刻警醒自己。如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作；其次就是专业知识不够熟练。就这些情况，我将来

更需要多多学习的, 希望以后能够少犯错误, 做出成绩。

在实际工作中, 更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。我想毕业以后我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态, 努力发挥聪明才智, 相信在自我的奋斗下, 我一定能够实现人生的理想。

感谢单位领导们给我足够的宽容和耐心, 加上同事们毫无保留的“授业解惑”, 无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高, 取得了长足的发展和巨大的收获。

热门阅读文章:

大学生自我实习鉴定

工商管理专业实习鉴定

单位实习鉴定

## 大学生毕业实习鉴定篇六

实习, 就是把我们在学校所学的理论知识, 运用到客观实际中去, 是自己所学到的理论知识有用武之地, 只学不实践, 那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面, 实践可以为以后找工作打基础。通过这段时间的实习, 学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同, 接触的人与事不同, 从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习, 从学习中时间。

而且中国的紧急飞速发展, 在拥有越来越多的机会的同是, 也有了更多的挑战。对于人才的要求就会越来越高, 我们不只要学号学校所学到的知识, 好药不断充生活中, 实践中学其他知识, 不断从各方面武装自己, 才能在竞争中突出自己,

表现自己。

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。

作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学的知识肤浅和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到时间，才发现自己知道的是多么少，这是真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的'基础。