

区域经理自我鉴定(精选6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

区域经理自我鉴定篇一

项目经理自我鉴定

我叫xxx，今年29岁，20xx年七月毕业于华侨大学计算机科学与技术系，毕业至今一直就业于厦门力泰科技有限公司，从事j2ee企业信息化管理系统的开发，目前的岗位是项目经理，负责带领一个3-5人的小团队进行系统开发。

参加工作以来，本人先后独立或主持开发过10几个企业信息化管理系统。其中，xx电力有限公司的电费充值卡管理系统，xx集团的人力资源管理系统以及移动办公管理平台，这三个系统运行以来深受使用单位的一致好评，为企业节约了人力成本，提高了工作效率。

本人对软件开发具有浓厚的兴趣，工作之余经常钻研技术，关注it技术的发展趋势。对业务需求分析比较透彻，在客户端界面操作的易用性上考虑得比较周全。工作至今，我从一个学徒成长为项目工作组成员，再到现在的项目经理，这几年的提升已让我具备了系统开发独挡一面的能力，而且已连续两年被评为企业优秀员工，这不仅是因为本人在工作岗位上长期都本着刻苦努力、虚心好学的态度，也是领导、师傅耐心教导的成果。

优点：本人具备丰富的工作经验、扎实的技术能力以及优良

的代码编写风格，刻苦认真、虚心好学，对业务需求分析比较透彻，不仅能够独立完成任务，也能带领团队完成任务，具有良好的团队协作精神和沟通能力。

缺点：在带领团队完成项目的时候，有时会因为太过和善而显得魄力不足。

区域经理自我鉴定篇二

认识到共产主义的理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

管理知识，提高管理能力上做表率。科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工作中。

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

区域经理自我鉴定篇三

项目经理自我鉴定

去年8月份我加入了中铁十四局，并被安排到连云港项目部工作，工作整整一年，感觉时间过的很快，在这里的生活很充

实，虽然是一年但经历了很多，转变了很多，其实人的一生有两个阶段，一个阶段是在上学，而另了个阶段则是在社会上参加工作，那么去年一年的时间算是两个阶段的一个转折点，很关键的一年，培训期间领导告诫我们要踏踏实实，这句话给我留下了深刻的印象，在这一年里这句话是我的座右铭，我努力做好每一件事情，认真的去完成每次的洞内值班，认真的完成自己负责区的工作，在这一年里我用实际行动证明了这句话的真谛所在，一年后的今天这句话变的更为深该，变的刻骨铭心。

脚塌实地的走过了这一年，要问我到底收获了多少，我想主要有两点，一点是适应了这份工作，另一点则是溶入了十四局的这个团队。一年的时间里，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向前辈请教经验，向同事传授工作技巧，我的工作能力逐步提升并能在工作中担负重任。

我们的工程任务庞大，需要无数的物力人力共同完成，一个独立的力量在工作中不能得到任何施展，所以我们依靠的是团队依靠的是合作，没有团队意识的'员工，无论学识有多高、技术有多精、在这里都将无法施展其才能，从一来到这里我就认识到了这一点，我虚心的去学习，刻苦的去工作，积极的参加项目部举行的各类活动，热情的与我的领导同事工人相处，现在我感到这个集体已经接纳了我，我成为这个大家庭中的一员，也深刻体会到了这个团队的具大力量和无限温暖。

当然，在这一年中也有许多的不足在工作中暴露，包括心态的浮躁，做事偶尔的粗心大意等等，但是我可以肯定的说我在努力的逐步的改正，我在不断的学习不断的进步。我相信，通过坚持踏踏实实做人认认真真做事这一原则，在这个团队的不断帮助鼓舞下，自己能在这里快速的成长，能为这个团队的发展贡献自己。

区域经理自我鉴定篇四

理论知识和实践经验丰富，实战谈判经验丰富，有一定的销售实战策化能力，有很强的组织协调能力，善于做深入细致的思想工作，珍惜人才，思维敏捷，口头和书面表达能力很好，擅长将原则性和灵活性有机结合（在增加企业效益方面），具备有效统筹控制全盘工作的综合实力。

善于发现问题并及时制定有效方案解决问题，善于稳定和扩大不同层次的客户群（尤其是高档商务消费和团队消费），在充分调动并保护员工积极性的同时能有效极力地维护酒店的根本利益，办事周密而果断，在阶段性工作方面有很强的计划性和关于目标指标落实的追踪反馈监督习性，有很强的耐压力和承受力，做人正直公道，没有私心，职业操守很强，个人形象和气质良好等。

工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事用心主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意持续形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

区域经理自我鉴定篇五

银行大堂经理，他的言行举止和服务质量是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和顾客间关系的重任。大堂经理是一个银行的形象“代言人”，当顾客踏进银行大门时，直接进入顾客视线的第一人就是大堂经理。因此，大堂经理的服务态度和服务质量至关重要，做好大堂经理工作对银行来说也

十分重要。

要想成为一名优秀的大堂经理，不仅仅要练好“外功”，还需要勤练“内功”做到“内外兼修”。大堂经理概括为身兼六职：是业务引导员、服务示范员、情绪安抚员、矛盾协调员、环境保洁员和安全监督员。

大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当顾客一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、礼貌去迎接顾客，用微笑去了解并懂得顾客的需求，用微笑去解答顾客的疑问，尽量去满足他们，使顾客觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

大堂经理对银行业务知识的掌握要充分并全面，这样才能有足够的基础为顾客带给服务，否则“一问三不知”，大堂经理就形同虚设。了解业务比如那里经常会有外地务工人员来办理个人汇款，问清汇哪里，哪个是有的人连所需要的凭条都不会填写，要细致的为他们讲解填写的方法。

要有较强的与顾客沟通的潜力。大堂经理直接应对顾客，要有较强的与顾客沟通的潜力。不仅仅要做到与顾客的沟通，更就应协调顾客与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与顾客沟通，密切与顾客的关系。

当遇到需要帮忙的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的顾客，要热情地带给举手之劳的帮忙。

尤其是重要的当顾客对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听顾客的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算你驳倒了顾客也许带来的是更糟的结果。要真诚的向顾客道歉，因为你代表的不是你自我，首先要取得顾客对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚顾客他的需求是什么，要尽快帮顾客解决他的问题，如果这个问题的确与制度冲突，要耐心的聆听顾客为什么如

此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些顾客他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态，然后感谢顾客的督促。

要具备足够的应急事件的处理潜力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如顾客排长队问题，大堂经理要及时分流顾客。要引导顾客到其他窗口办理相关业务，带有卡顾客到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。

我们要随时随地，急顾客所急，想顾客所想，以完美无缺的服务去赢得每一位顾客。要让每一位顾客感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

区域经理自我鉴定篇六

本人xx嘉年华康乐部经理xx在部门试营业至今六个月里，在酒店各高层领导的指挥下，率领本部门全体员工，共同努力完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店和本部门的服务质量、管理水平和经济效益。确定酒店和我部门的经营计划发展规划及经营方针，制定康乐部的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善康乐部各项规章制度，建立健全内部组织系统协调各部门关系，建立内部合理有效的运行机制；为使我部门的日常运行逐步纳入到工作有计划、有知道、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效的将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每日总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以评考。部门营业之初，各项制

度未健全，制度的完善及各项工作程序的确立，需要在长期大量的时间中方能逐步完成，本部门各项岗位程序及流程已制定。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月召开工作总结会，针对指定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题使得各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

二、研究并掌握市场的变化和发展情况，指定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并掌握市场的变化与酒店ktv的发展息息相关的信息。我康乐部证实基于此紧扣市场脉搏，即使提出各阶段工作重点：

六月份：部门试营业之初，组织分配各部门基层服务人员的工作岗位和续聘优服务人员，完成酒店ktb的宣传单发放任务。

七月份：为节约陈本，下达了部分低值易耗品的停供制定，并相应加强对本部门的硬件设施的维护力度。

八月份：对ktv部分问题房间进行全面系统的维护，确保部门硬件设施设备的完好性。

九月份：制定了部分果品提供商的供应，相继联系了多家价廉物优的供应商，并多次到外地采购本部门推销所需要的商品。

十月份：做好十一黄金周的大客流接待工作，出台相应的活动方案，取得优异成绩。

十一月份：完成部门xxx的更换工作，同事，对部门套餐的喷配物品进行了笑范围的更换，保证客人对我部门商品套餐的新鲜感，取得良好的效益。

十二月份：以圣诞节为重点对ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。