# 市场部员工自我鉴定该（专业14篇）

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-28

*是对学习成果和经验教训的总结和反思。如何成为一个优秀的团队成员？通过阅读这些总结范文，我们可以了解到不同人对同一事件的观点和体会，增加我们的思考角度。市场部员工自我鉴定该篇一自我鉴定是一个人对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现的自我总结...*

是对学习成果和经验教训的总结和反思。如何成为一个优秀的团队成员？通过阅读这些总结范文，我们可以了解到不同人对同一事件的观点和体会，增加我们的思考角度。

**市场部员工自我鉴定该篇一**

自我鉴定是一个人对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现的自我总结，它可以给我们下一阶段的学习生活做指导，因此十分有必须要写一份自我鉴定哦。那么自我鉴定有什么格式呢？下面是小编精心整理的市场部主管自我鉴定，欢迎大家分享。

**市场部员工自我鉴定该篇二**

本学期在各级领导的组织和老师们的帮助下，我较好的完成了本学期的教学任务。为鉴定本学期的教学经验，找出差距，取长补短，进一步提高教学质量，取得更大的成绩，特将本学期的数学教学工作进行如下鉴定：

一、知识完成情况：

1、使学生熟练地数出数量在20以内的物体的个数，会区分几个和第几个，掌握数的顺序和大小，掌握10以内各数的组成，会读、写1~20各数。

2、使学生初步知道加、减法的含义和加、减法算式中各部分的名称，初步知道加法和减法的关系，比较熟练地计算一位数的加法和10以内的减法。

3、使学生初步学会根据加、减法的含义解答求总数的加法应用题和求剩余的减法应用题。

4、认识符号“=”、“”、“”，会使用这些符号表示数的大小。

5、培养学生学习数学的兴趣，认真做数学练习和书写整洁的良好习惯。

6、通过实践活动，使学生体验数学与日常生活的密切联系。

二、不足方面。

1、多数学生的理解能力差，计算及应用题的出错率高。

2、动手操作能力欠缺，不善于合作和思考。

3、知识的融会贯通及运用不是很灵活。

三、今后的主要措施。

1、注意培养学生良好的自学能力，善于合作，善于探索，从而提高自身的数学修养。

2、做好课前的预习和课后的练习，加大检查力度及改错意识。

3、及时做好优生的培养及转化工作，从而大面积提高教学质量。

总之，一学期的工作，有收获，同时也不足。当然，工作成绩的取得，离不开领导的关心、指导和同志们的帮助、关怀。工作中还有许多不足之处，我将及时找出差距，积极弥补不足，力争使自己的工作在新的一学年里有更大的起色。

**市场部员工自我鉴定该篇三**

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在平凡的事业中把平凡的工作做好就是不平凡的员工，只要树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

**市场部员工自我鉴定该篇四**

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我xx年这一年工作做出了评定和鉴定，提出了需要改善的地方以及解决方法。

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和鉴定，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

xx年在公司业务方面，得到了小部分的.成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

在年度工作中，我鉴定出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策;。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法;3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的鉴定，采用和实施。

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划;。

3、在培训和会议之后学会鉴定和分析，分析出自我目前的工作问题，鉴定出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对xx年全年的工作鉴定，在工作鉴定中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力!

**市场部员工自我鉴定该篇五**

今年来，坚持以科学发展观为指导，以提高能源利用率为核心，突出节能降耗，加快资源利用，推进清洁生产，深化循环经济工作，逐步完善节能政策，强化监督管理，加大整治力度，扎实推进节能减排工作的开展。1-9月份规模以上工业产值138.2亿元，同比增长45%，规模以上工业企业耗用标准煤91729吨，同比上升10%。其中耗用原煤46059吨，同比上升8%，成品油6505吨，同比下降5%，热力79931吨，同比下降9%，电力26661万kwh，同比上升18%，万元工业增加值耗标煤0.28吨，同比下降24%，万元工业增加值耗电806kwh，同比下降18%。其主要工作如下:。

1.抓目标，强化管理职责。

今年来，海陵区紧紧围绕市政府下达单位地区生产总值能耗比上年下降5%，万元工业增加值能耗比上年下降6.5%，节能降耗目标任务，专题召开会议，区政府和经贸委分别与各镇(街道)、区直属工业签订了目标职责书，制定下发《区节能工作意见和节能工作考核细则》进一步明确目标，落实职责，层层分解落实考核指标，各镇(街道)及有关部门把节能减排指标纳入经济社会发展综合鉴定及年度考核体系，纳入干部政绩考核范围，今年全区工业经济考核加大节能减排工作的比重，并实行一票否决，实行节能工作问责制，做到职责明确，职责到人，工作到位，考核措施到位，进一步完善节能减排目标考核体系，做到检查有标准，考核有依据，压力层层传递，职能部门建立了节能减排工作例会制度，健全组织，加强指导，加大督查考核力度，紧紧围绕节能减排指标，切实抓好节能减排目标的落实。

2.抓技改，实施节能项目。

进取实施节能技术改造，加快淘汰高耗能设备是节能工作的重点，全区节能技术改造项目33项，预计总投资5647.62万元，预计全部项目竣工投入运行后年可节俭标煤14785吨，海阳化纤的捻线机采用稀土永磁同步电机和专业变频器节电改造项目，双羊精密无缝钢管厂的热处理炉节能改造，取得了很好的节能效果，异常是泰州市明星减震器有限公司的大功率正流电源升级改造效果显著，总投入280万元，年可节电360万kwh，节省电费200万元左右。另外，泰州自行车三套轴总厂退火生产线工艺改造节能技改项目新上环保型燃气罩式退火生产线，替代原6台燃煤箱式退火炉，设备总投资400万元，实施后年可节俭标准煤1824吨，可节省成本173.17万元。

截止今年10月已完成27项节能技术改造，计投入2900.72万元，节能量1193.7245吨标煤年，拟建项目6项，尽快落实职责，明确专人跟踪，确保年底竣工投产达效。同时我区还加快“能效电厂”、“绿色照明”项目改造，全区建成3个“能效电厂项目”。海阳化纤、唐仁集团、江苏明星减震器有限公司等一批企业改造“绿色照明”，进取组织申报工作的采取政策引导扶持，全区组织申报省节能项目个(能效电厂个、循环经济个)，争取专项资金万元。

3.抓整改，淘汰落后设备。

今年我区加快整治力度，淘汰落后设备，坚持减量与把住增量并举，以增量的投入带动存量的调整，严格执行限制高能耗、高污染行业发展的经济政策和产业政策，坚持源头控制与淘汰设备相结合，加快以节能减排为重点的设备改造力度，不断淘汰落后产能和用能设备，对能耗高、污染重、技术含量低、效益差的企业有计划有步骤地实行关停并转。据初步统计3000吨标煤以上企业已淘汰落后设备394台(套)，拟淘汰330台(套)，至今年底全部淘汰到位，使全区工业结构逐步得到优化。

4.抓利用，推行循环节能。

今年来，区政府高度重视循环经济推广工作，不断增强节能效果，泰州市新治化工有限公司产品氯化石腊，需很多冷却水冷却，直接排放造成了水资源的浪费，现投资150万元，采取目前最先进工艺、设备，建设工业用水回收循环系统，实现自动化控制，投资150万元建设工业用水重复回收循环使用，年可节俭用水475m3，年减少污水排放475m3，单节俭水资源一次可达475万元左右。取得很好的社会和经济效益。江苏明星减震器有限公司电镀废水在线处理回收再利用技术改造项目总投资200万元，每年节水9.6万吨。另外区政府还注重资源综合利用，享受上级优惠政策，配合国税、地税、财政等对工业企业进行政策扶持、业务指导，对砖瓦、水泥等建材生产企业的三废进行现场考核、审查和把关核查，认真组织资源综合利用企业认定申报，在9家资源综合利用企业的基础上今年新增2户家。回收利用煤灰、煤渣4万余吨。

5.抓调度，做好迎峰度夏。

区政府根据省市关于做好迎峰度夏紧急会议精神，认真抓好贯彻落实，及时召开会议，统一思想认识，及时与各镇(街道)及区直属工业企业签订迎峰度夏及奥运保电职责书，确保工业企业内部做好各种情景下的预案，全面增强应对突发和紧急情景下的快速反应和处理本事，确保用电高峰电力正常运行。6月中旬，区经贸委进取配合市供电部门加大对各镇(街道)及区直属工业企业检查力度，坚持科学调度、科学用电，合理配置电力资源，实施借峰避峰，主动应对完善各种预案，确保电网安全稳定运行。在此同时，今年7月中旬我区参加全市节能新产品、新技术推介会，区经贸委并联合厂家利用休息日深入到4个社区举办推广国家财政首批补贴高效照明节能灯活动，全区共推介各种节能灯4万余只，既节电又耐用，深受广大市民欢迎。

6.抓减排，加大整治力度。

今年来我区按照“政府负责，部门参加，各方联动”的要求，将20\_\_年延期专项整治化工企业与今年油品加工、电镀生产企业专项整治工作合并一齐整治，参加整治企业共23家(其中化工生产8家，油品加工企业7家，电镀生产企业8家)。明确组织，加强领导，做到机构不变，人员不减，职责不变，继续各司其职，各负其责，认真贯彻落实油品加工和电镀生产企业的整治目标、主要任务、工作措施及具体要求。为了进一步推进化工生产专项整治工作深入开展，我们与工商、安监、环保等部门对8家油品加工和8家电镀生产企业对照条件，认真复查，进一步理清思路，采取分类推进的方法，坚持严格执法。加大对化工、油品加工和电镀生产企业专项整治工作力度。

坚持两手抓，一手抓专项整治，一手抓企业关掉。到目前为止，这23家企业共关掉7家(其中化工生产企业2家，油品加工企业2家，电镀生产企业3家)，完成和超额完成今年市下达专项整治工作目标任务。在关掉7家企业过程中，我们与安监、环保、工商等部门上门督查，过细做思想工作，向他们宣传法律法规、专项整治形势和进度，讲清依法关掉的理由，动之以情，晓之以理，减少关掉企业的抵触情绪，争取企业的理解，不怕反复一抓到底，对关掉企业采取吊销营业执照或变更营业执照，将原先生产化工油品变为经营化工和油品等方式，依法实施关掉。

二、存在问题。

1、对节能减排工作重要性认识不够。少数单位对节能减排工作重要性认识不到位，节能减排措施不多，项目缺乏，不能正确认识节能减排与经济发展的关系，把节能减排作为软指标，推进力度不够。

2、节能减排基础统计报表不能按时上报，少数单位节能基础统计报表数字不太准确、规范，能源消耗情景，缺乏验证，确认环节。

3、节能减排工作尚未构成合力。节能减排工作只是作为经济运行管理的一项资料，节能主要由经贸部门抓，部门齐抓共管，社会大力支持节能减排工作氛围和合力有待进一步加强。

三、20\_\_年工作措施。

明年是节能减排工作关键性一年，为进一步搞好节能减排工作，我们将着力做好以下4项工作。

1、进一步紧扣年度目标任务，按序时进度推进节能减排工作，强化节能目标职责鉴定考核，进一步分解节能目标，对重点企业和列入20\_\_年的节能减排改造项目逐一督查，确保按时竣工投入运行。及时转发国家淘汰目录产品和设备，鼓励企业新上一批国家重点支持的节能改造项目，高度重视循环经济推广工作，狠抓节能效果，全面推进资源综合利用和清洁生产工作。对已明确规定淘汰的产品和设备，坚持限期淘汰，并完成规定数量，强化职责，抓进度督查，全力以赴抓节能减排目标完成。

2、进一步协调联动，综合服务，促进和激励主动节能减排工作格局。大力推广应用节能减排工作新技术、新工艺、新产品(设备)和新材料;加大节能减排技术培训工作力度，提高能源管理人员和减排人员的业务水平;培植和申报省级节能减排项目，充分享受各项优惠政策和奖励基金。

3、进一步加强管理推动节能减排。建立健全“目标明确、职责落实、奖惩分明、一级考核一级”的节能减排管理制度，落实职责，严格督查。按照《节俭能源法》的要求，逐步配备具有相应技能和资格的人员，承担能源管理减排工作和技术工作。督促和帮忙重点用能单位建立节能减排工作机构，明确管理制度、管理网络和能源统计、计量体系，强化能源利用状况和污染减排工作分析，落实节能减排工作管理措施，强化企业节能减排管理工作。

4、进一步深化宣传教育推动节能减排。以“践行科学发展观，我为泰州作贡献”为契机，多次召开各镇(街道)及区直属工业企业节能减排形势分析会、座谈会，进一步解放思想，突出节能减排工作重点、难点，进一步强化职责意识，增强节能减排的危机感，各单位要进一步组织形式多样的节能减排法律、法规宣传活动，营造“人人讲节俭、事事讲节俭、时时讲节俭”的良好氛围。重视和加强对广大职工的节能减排教育和培训，帮忙掌握节能减排系列科普宣传，掀起人人为节能减排献计，个个为节能减排支招等多种形式的宣传活动，营造节能减排的氛围。在全社会倡导健康、礼貌、节俭、适度的消费理念，用节俭型的消费理念引导消费方式的变革，逐步构成与区情实际相适应的节俭型消费模式。

先进技术不是万能的，这不仅仅体此刻其功效的有限性，还反映在其实施条件的局限性。越是高端的技术，对实施企业的软硬件条件的门槛往往也越高，仅有相互匹配和适应才能相得益彰。从这个意义来说，先进技术是企业的一面镜子，体现着企业的生产工艺是否先进、管理是否成熟完善、员工技能素质是否较高等诸多方面。企业仅有先练好了内功，才有机会分享先进技术带来的节能、安全、环保等诸多成果。

**市场部员工自我鉴定该篇六**

京沪高速铁路土建工程五标段第十二工区自20\_\_年元月18日开工建设以来，已经有两年多的时间了，取得了不俗的业绩。京沪高铁第一桩、第一个承台、第一墩都是我京沪十二工区完成的，作为物资管理人员，我物资管理人员进行市场调查，确定供应商，我物资部门与实验室进取配合制定的最佳配合比，在百年不遇的大雪中克服重重困难的结果。我物资部门认真贯彻落实“管理制度标准化、现场管理标准化、过程管理标准化、人员配备标准化”四个标准化管理，开展礼貌施工，认真扎实做好物资管理工作，保证了物资的管理工作顺利有效的运行。

物资成本在工程成本中占有很大的比重，如何加强与搞好物资管理工作，提高企业的经济效益，是企业管理中的一项重要任务。物资管理工作面广，量大，环节多，性质复杂多变，极易发生问题，经过日常管理工作，我鉴定了以下管理经验：

优选管理人员，健全管理制度。企业领导要自始至终重视关心物资管理工作，对施工全过程加强管理，做到事前预测分析，事中检查落实，事后评估鉴定，及时发现和解决可能出现的问题，减少和避免损失。

要选配具有必须文化水平、较高政治觉悟、较好业务素质，较强事业心的人员参加物资管理工作。建立和完善物资人员的岗位职责制，明确责、权、利，充分调动他们的进取性和主观能动性，对外打好交道，对内当好家。为此，20\_\_年5月份我京沪十二工区物资管理人员在全局被评比为先进团体及先进个人，并且在10月份京沪五标技能大比武的比赛中赢得了物资部门个人和团体双第一的优秀成绩，充分体现了这一点。

建立一套完整的物资管理制度，包括物资的目标管理制度、物资的供应和使用制度及奖罚制度。使得物资的采购、加工、运输、储备、供应、回收和处理得到了有效的控制、监督和考核，顺利实现当期施工任务和物资效益的合理化。此外，我京沪十二工区组织物资管理人员进行业务培训及考核，实行奖罚并重的原侧，进一步提升了物资管理人员的业务素质，多次受到上级领导的好评。最难能可贵的是我十二工区物资部门还担任着京沪十一工区、镇江梁厂、十四工区等多个工区及梁厂钢筋的合理调配。

加强物资计划管理。施工项目物资计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节俭资金的一个重要因素。物资计划可根据其资料和作用分为：物资需要计划即供应计划、采购计划。工程项目开工前或开工后15天内必须拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。我京沪十二工区在这一环节执行情景相当到位，所以才保证了工程的施工进度，顺利完成的各个阶段的施工任务，赢得了业主的信任，也得到了各级领导的表扬和奖励。把好物资采购关。要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行三比较的办法，即比材料质量、比运距，坚持质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，举例说明，我们京沪十二工区率先使用工业尾砂(即矿场排放的矿渣)代替中粗砂用于cfg桩的施工，既满足了工程施工要求，又能够减少污染，有利于我国的环保建设，并且路途较近，有效的降低了工程成本。此外，采购人员还必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情景要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

做好进场入库物资的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度，标识牌完好无缺。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，尽可能要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，对于各种工料应采取随班组转移的办法，按定额配备，增强职工的职责感，减少丢失和避免混用，情节严重的要给予重罚款。仓储材料按不一样规格科学合理摆放，标志鲜明，便于存取、查点。为了保证仓库安全和材料不致变形，按材料性能分门别类，按类分库，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

现场严格限额领料，坚持节俭预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节俭和合理使用，以便于进行工号可追溯性台帐的建立。施工中使用的材料、工具随时进行清理，做到工完场清，现场无剩料。施工班组完成施工任务办理任务书验收时，应同时办理边角余料、残、旧废料的退料手续，若发现场地不清、余料不退，现场材料员及班组长不予签证验收。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，职责到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料专人管理，以损换新。

加强原始记录统计和分析，做好材料核算工作。健全库房帐卡管理，及时做好材料的入库，盘存、发放、退库、回收等记录和凭证的保存、统计、分析。坚持进行材料的中间核算，工地材料员要按月汇总，报工地材料消耗情景。一般按分部工程来分阶段，进行材料实用的分析和核算，这样可随时发现问题，防止材料超用，掌握材料的盈亏，经过核算鉴定材料管理的经验和弊病，经过改善加强材料管理，更好地提高企业的效益。

每月月末进行本月各工程工号的节超效益分析，及时解决施工过程中的不合理因素，在到达施工要求的情景下，更好的节俭物资，使得效益最大化。

推广使用公司的物资软件系统，及时掌握工程的物资情景，减少的物资管理人员的劳动力，还能够使物资账目明白清楚。

经过以上种.种工作环节，我京沪十二工区物资管理部门在检查中多次受到上级领导的表扬，此刻已进入工程末期，工作重心已由线下工程转到线上工程，我们物资管理人员将一如既往，认真做好工作。在今后的工作中，我们必须要更加努力学习，增强自我的管理水平和业务素质，把京沪高铁建设成为世界一流品质的高速铁路，为企业的发展和提高企业的经济效益，做出应有的贡献。

**市场部员工自我鉴定该篇七**

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我\_\_年这一年工作做出了评定和鉴定，提出了需要改善的地方以及解决方法。

一、岗位职责。

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和鉴定，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情景。

\_\_年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

三、团队协作。

在年度工作中，我鉴定出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策;。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法;。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的鉴定，采用和实施。

五、解决方法。

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划;。

3、在培训和会议之后学会鉴定和分析，分析出自我目前的工作问题，鉴定出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对\_\_年全年的工作鉴定，在工作鉴定中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力!

**市场部员工自我鉴定该篇八**

电信行业是国家的通信支柱，而卧能够成为其中的一名员工感到非常的荣幸，而在工作中在xx电信公司领导亲切的关怀下，我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作中做的自我鉴定：

1、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

2、立足本职，爱岗敬业。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

3、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在平凡的事业中把平凡的工作做好就是不平凡的员工，只要树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

电信行业是国家的通信支柱，而卧能够成为其中的一名员工感到非常的荣幸，而在工作中在xx电信公司领导亲切的关怀下，我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作中做的自我鉴定：

1、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

2、立足本职，爱岗敬业。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。3、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在平凡的事业中把平凡的工作做好就是不平凡的员工，只要树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

1、按规定日期换工服，避免工作服过脏加大洗涤费用，按规定3天一顶帽子，严防发皱，油污破损;如果有人爱惜则给以奖励，否则进行扣分处理。

2、保鲜纸和锡纸尽可能重复使用，使用时长度应控制在最小限度，严防大手大脚，所用调料应做到瓶，袋干净。清洁用品使用后，要清洗干净保存在使用。如钢丝球，百洁丝，拖布，抹布;当天洗干净挂好，以免用更多的水。

3、砧板;刀具人手一把，使用期限为3个月，并已旧换新，蔬菜摘洗禁止一切刀切，精挑细选做到物尽其用。一浸泡的方式，以免用更多的水。

4、随手关水关电，起锅关煤气;杜绝煤气火常着，节约用水，禁止常流水，所有香料包需反复使用两次以上，禁止不扎料包烹制食品，一次性筷子应多次反复使用，主要针对打荷人员，用完后统一洗干净装起来，下次继续使用。

5、禁止直接用洗涤灵洗餐具，用具，应用水和洗涤灵以6：1的比例调开在用，各部门所用老油做到自我消化，不准积有大量老油。

6、员工餐馒头大小不要超过二两，饭菜合理配置，值班员应收好当日剩余饭菜。若员工馒头过大，很多人喜欢掰开吃，剩余的一半就没谁愿意去吃了，造成了不必要的浪费。7、砧板所配菜品，必须按主辅料份量单，以便掌握好分量，不能忽多忽少，冻货应该在晚间解冻，不是紧急情况下不准用水冲及泡发，以免影响用料质量和菜品口味，半成品，腌制品存放3天后应及时通知前厅推销，以免变质。

8、根据营业情况备料，所有食品应按计划采购，所剩料合理使用，禁止扔掉，购贷准确，避免积压造成浪费，各档口主管一定要查清库存在补贷，不可重复购置，造成积压。9、熟悉设备工作情况，禁止设备不正常工作，如年代较久的冰箱，开机时间超过16小时会发出噪音，所以在使用16小时之前关一会，以免设备维修增加费用。

10、各班组应多沟通，用料因材施艺;物尽其用，变废为宝。如：家常菜组的芹菜根无法入菜，可以支配给凉菜组入菜;湘菜组的小青菜两天没用完，而粤菜组的小青菜不够用，所以两组协调使用。

11、去皮原料应使用削皮刀，不慎损坏餐具设备者，应主动告知主管部门，如有隐瞒者将严惩，原料上浆，挂粉，应注意尺度，禁止使用时浪费;比如浆牛肉时，500克牛肉放5克嫩肉粉即可，超过这个分量，这些肉就给浆坏了，不能用了，蒜香骨，鸡翅中都存在这种情况。

12、各水龙头，电器开关，应轻开轻关;洗刷笊篱，油勺时禁止用力敲打，使用期为两个月，法香各种鲜花可反复使用。如：洗碗人员在洗碗前检查盘里头有无完整的花朵，如果有，需挑出来冲洗干净，送回厨房消毒后再使用。

13、使用原料时，要本着先进先出的原则，禁止退回粗加工间。如：先处理过货时间较长的原料防止他们变质，否则退回粗加工间。刻画所剩的萝卜，可洗干净后在刻，并保留原料，合理使用。切姜片应清洗生姜，边角料可榨姜汁。

**市场部员工自我鉴定该篇九**

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年级的英语教学工作。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，将所学的教学理论与教学实践相结合。也积极虚心的听取指导师及其他同事的意见，并进行及时的调整。平时的教学工作中我认真备课，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。

**市场部员工自我鉴定该篇十**

本人自觉遵守各项法规，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。

努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员的转变。

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。

我一直严格要求自己严以律已，拾遗补漏，不断地发现自身问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升自己能力，认真及时做好每一项任务，同时帮助同事做一些自己力所能及的事情。

我热爱本职工作，遵纪守法，团结同事，服从安排，坚守工作岗位，圆满地完成了自身的工作任务。以实际行动，以党的教育理论方针为指导，为人师表，解放思想，开拓进取，创新改进工作方法。

我严格要求自己，注意自己的一言一行，谨遵正人先正己的古训，时刻提醒自己，重视为人师表的职业形象，自己能做的事自己做，尽量不给学校添麻烦，努力保持正派的工作作风，与校领导和同事们和睦相处。

在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级，同时提出自己的意见提供参考。

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，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。

自觉遵守公司的的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

**市场部员工自我鉴定该篇十一**

仓库管理员在一个企业中扮演着重要的角色，对仓库管理员要严格要求及管理，今天就给大家晒晒我们公司的仓库管理员工作鉴定，希望大家能从这份仓库管理员工作鉴定中学到一些东西。

我于三月份进入公司后，担任公司仓库管理员职位，现将这段时间的工作鉴定及工作体会叙述如下。

刚进入公司时，面对陌生的环境和工作，我感到无从下手、充满迷茫，对业务操作也是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。在公司领导的指导和同事的帮助下，目前已经熟练工作，能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

同时，在领导指导、同事帮助以及自身的努力下，我对仓库管理工作也有了更深刻的认识。具体而言：1、对仓库的认识，熟悉了马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等;2、对流程的认识，熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程;qc流程;增值服务操作流程;异常处理流程;盘点流程等;3、对管理的认识，较好地熟悉了5s管理;仓库安全管理;库区规划;货品摆放;成本节约;人员安排等;4、对职责的认识，明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

工作体会：

1、高效服务，全力做好客户服务工作我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

2、专业学习是做好工作的动力源泉我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

3、因势而变，顺势而为，全力做好自己在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事学习。

**市场部员工自我鉴定该篇十二**

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的`报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，本站同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

我于\*年\*月\*日荣幸地成为公司的试用员工，担任前台文员一职。自入职至今已近三个月，根据公司的规章制度及结合自己的综合表现，现申请转为公司正式员工。

作为一名应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作，该怎样融入到公司的整体团队之中，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。

在本职工作中，我一直严格要求自己，认真积极的做好领导布置的各项任务;遇到不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高自己的工作技能。当然，初入职场，难免出现一些失误和不足，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，杜绝同类失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事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。

经过这三个月的工作学习，我现在已经能够独立。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断学习和努力以提高自己的能力。

这几个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，和公司一起成长，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值。在此我提出转正申请，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，为公司的发展做出积极的贡献，同公司一起奔赴美好的未来!

**市场部员工自我鉴定该篇十三**

尊敬的公司领导：

我于xx—x年xx月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任出纳一职。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、团结向上的企业精神，让我很快完成了转变。领导和同事的耐心指导，使我们在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的基本操作流程。在这期间我积极学习新知识、新技能，注重自身发展和进步，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

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已，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。近三个月的工作，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。

三个多月来，我在张总、曲姐、公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，但是这其中也有许多不足，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎；

二、有时候办事不够认真，经常出现相同的失误；

四、业务知识方面，特别是相关业务流程方面掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心学习，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成，争取在各方面取得更大的进步。根我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的明天会更辉煌。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！

据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。来到这里工作，我无论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导予以批准。

此致

敬礼！

**市场部员工自我鉴定该篇十四**

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的特点、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，从心理上赢得顾客的信任，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。

我坚信仅有多点付出，才能多点收获。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!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！