# 实习自我鉴定300字(十八篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-10

*实习自我鉴定300字一我所在的公司是一家专门从事汽车零部件和塑料制品研发、生产和销售的现代化高科技企业。我所实习的岗位是外贸业务员，然而对于一个毫无经验的人来说，根本没有业务经验。老板很和蔼，感觉也很耐心，亲自教导我这几个月的实习，他也坦言...*

**实习自我鉴定300字一**

我所在的公司是一家专门从事汽车零部件和塑料制品研发、生产和销售的现代化高科技企业。我所实习的岗位是外贸业务员，然而对于一个毫无经验的人来说，根本没有业务经验。老板很和蔼，感觉也很耐心，亲自教导我这几个月的实习，他也坦言说很是需要我们这种外语专业的学生，。由于对于一个外贸业务员来说，如何接业务对于她们来说是很重要的，因此外贸函电重要。实习第一周，老板让我先了解他们的产品种类和性能，一些主要的销售地。之后，通过阿里巴巴商务平台，给一定的客户写建交函，推销公司产品。通常大多数还是接发邮件，接电话啊，发传真啊什么的，都是一些办公最基本的。虽说简单，但刚开始我很不熟练，也不适应。总之，将近一个月了，觉得也挺充实的，并且知道了自己很多的不足之处。下一阶段，我应更加努力，学习更多新的东西。

时间飞快，在余姚市壹达液压件有限公司实习也将近快两个月了，在我的实习期当中，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!鉴于我还是在学习当中，老板在这一个月当中还没真正让我单独做业务，我应该说还是继续在学习中。从对同事的陌生感，到现在，我已经和公司同事打成一片，相处融洽，尽管我们公司很多的都是些30来几的哥哥姐姐们，她们也很照顾我。这一个月，我是在进一步的学习，增长知识当中。每天，我都会提早十分钟到公司，首先就是倒垃圾，清洁下办公室。然后就坐到自己的小办公桌上开始新一天的工作：打开msn收看信息，使用公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理，于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我 一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。偶尔老板也会特意指定个客户商，让我主动跟他们写和接收函电等。

每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。实习汇报表三,在壹达已经是将近快三个月的时光了，这个月除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这个月，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品(样品运费是有她出)，她也希望与我方有进一步的业务来往。事后，我跟老板也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间浪费在询问产品是否有的问题上。实习汇报表四

在经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

**实习自我鉴定300字二**

本人从20\_\_年2月2日开始在余姚市壹达液压件有限公司实习，然而时间过的飞快，也快将近一个月了。在这期间，我感触颇多，得到许多新的认识，也学到了许多从书本上学不到的东西，而且对许多问题多了深一层次的思考。我也明白了以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

我所在的公司是一家专门从事汽车零部件和塑料制品研发、生产和销售的现代化高科技企业。我所实习的岗位是外贸业务员，然而对于一个毫无经验的人来说，根本没有业务经验。老板很和蔼，感觉也很耐心，亲自教导我这几个月的实习，他也坦言说很是需要我们这种外语专业的学生，。由于对于一个外贸业务员来说，如何接业务对于她们来说是很重要的，因此外贸函电重要。实习第一周，老板让我先了解他们的产品种类和性能，一些主要的销售地。之后，通过阿里巴巴商务平台，给一定的客户写建交函，推销公司产品。通常大多数还是接发邮件，接电话啊，发传真啊什么的，都是一些办公最基本的。虽说简单，但刚开始我很不熟练，也不适应。总之，将近一个月了，觉得也挺充实的，并且知道了自己很多的不足之处。下一阶段，我应更加努力，学习更多新的东西。

时间飞快，在余姚市壹达液压件有限公司实习也将近快两个月了，在我的实习期当中，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!鉴于我还是在学习当中，老板在这一个月当中还没真正让我单独做业务，我应该说还是继续在学习中。从对同事的陌生感，到现在，我已经和公司同事打成一片，相处融洽，尽管我们公司很多的都是些30来几的哥哥姐姐们，她们也很照顾我。这一个月，我是在进一步的学习，增长知识当中。每天，我都会提早十分钟到公司，首先就是倒垃圾，清洁下办公室。然后就坐到自己的小办公桌上开始新一天的工作：打开msn收看信息，使用公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理，于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我 一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。偶尔老板也会特意指定个客户商，让我主动跟他们写和接收函电等。

每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。实习汇报表三,在壹达已经是将近快三个月的时光了，这个月除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这个月，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品(样品运费是有她出)，她也希望与我方有进一步的业务来往。事后，我跟老板也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间浪费在询问产品是否有的问题上。实习汇报表四

在经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

**实习自我鉴定300字三**

实习期间，我主动要求到各部门了解学习与学习计划，努力从多方面开拓自己的眼界。

我先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，我比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些我力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听龋表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维; 具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。实习生活虽然结束了，但是面对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自己的未来打拼出一片精彩!只有不断开拓进取，才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时，直挂云帆挤沧海。”

**实习自我鉴定300字四**

实习期间，我主动要求到各部门了解学习与学习计划，努力从多方面开拓自己的眼界。

我先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，我比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些我力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听龋表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维; 具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。实习生活虽然结束了，但是面对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自己的未来打拼出一片精彩!只有不断开拓进取，才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时，直挂云帆挤沧海。”

**实习自我鉴定300字五**

一、外贸实习内容

1、了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。

2、掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。

3、学习各种外贸单证的制作。

4、结合自身所学专业知识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

二、外贸公司简介

耀利(中国)鞋业 有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”—晋江市五里工业区，占地面积66000平方米，拥有15条先进的生产流水线，进口吹气机台 50多台，以及进口eva射出机 30 多台等先进设备。年产量 达 6000 万双。 公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗 旨引领下，研制开发的产品。远销中东、欧美、非洲、东南亚等国家和地区。主导品牌“yao li”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了了越来越多海内外客商的支持和信赖。公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系。于 20\_ 年 12 月成功通过了iso9001 质量管理体系的国际认 证，获得国家颁发的“质量x”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量x”成为福建省技术 定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

三、外贸实习过程

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、x等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工;还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的`英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如melon(西瓜红)、lake green(湖水绿)等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面(upper)和大底(outsole)，大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬;帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。

另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是fob厦门的，付 款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

**实习自我鉴定300字六**

一、外贸实习内容

1、了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。

2、掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。

3、学习各种外贸单证的制作。

4、结合自身所学专业知识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

二、外贸公司简介

耀利(中国)鞋业 有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”—晋江市五里工业区，占地面积66000平方米，拥有15条先进的生产流水线，进口吹气机台 50多台，以及进口eva射出机 30 多台等先进设备。年产量 达 6000 万双。 公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗 旨引领下，研制开发的产品。远销中东、欧美、非洲、东南亚等国家和地区。主导品牌“yao li”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了了越来越多海内外客商的支持和信赖。公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系。于 20\_ 年 12 月成功通过了iso9001 质量管理体系的国际认 证，获得国家颁发的“质量x”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量x”成为福建省技术 定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

三、外贸实习过程

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、x等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工;还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的`英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如melon(西瓜红)、lake green(湖水绿)等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面(upper)和大底(outsole)，大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬;帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。

另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是fob厦门的，付 款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

**实习自我鉴定300字七**

暑假期间，我有幸去到中国人寿保险公司东莞分公司进行为期一个月的保险实习，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入国寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，与我同行的另一个是南开大学保险系的骄子，故做镇定的我心里却底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境那将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，殷切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门个人业务部，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。那一次，部门优秀的成员和业务好的代理人参加到新疆之行的活动。此次“西域之旅”中就有我们部门的王姐，在她走之前，嘱咐我将她电脑中的资料加以整理归类，我非常高兴她对我的信任。但是在王姐走后的第二天，鬼使神差地我将文件中的某些数据弄得面目全非，心想这回死定了。

不仅回挨批，很有可能会阻碍到王姐的工作进程和质量。胆战心惊地熬到了王姐从新疆回来的那一天，我几乎连见她的勇气都没有，心里忐忐不安地想着后果的严重性。当她打开电脑时，我不得不心跳加速地向王姐“汇报”了自己的罪行。王姐了解了事情的来龙去脉后，脸上的严肃表情慢慢淡化，我知道她原谅了我，通过那番谈话，我知道我和她之间获得了沟通，而在那之后我就更加认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水、的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人书实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，所谓“一沙一世界”，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：idea

技术大家可以学，但idea却只属于你自己!这是自我价值承现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开idea，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入国寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能idea必会层出不穷，工作必能左右逢源!

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我措施了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢保险系领导给予我实习的机会，也感谢中国人寿东莞分公司一个月来的栽培!

**实习自我鉴定300字八**

暑假期间，我有幸去到中国人寿保险公司东莞分公司进行为期一个月的保险实习，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入国寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，与我同行的另一个是南开大学保险系的骄子，故做镇定的我心里却底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境那将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，殷切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门个人业务部，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。那一次，部门优秀的成员和业务好的代理人参加到新疆之行的活动。此次“西域之旅”中就有我们部门的王姐，在她走之前，嘱咐我将她电脑中的资料加以整理归类，我非常高兴她对我的信任。但是在王姐走后的第二天，鬼使神差地我将文件中的某些数据弄得面目全非，心想这回死定了。

不仅回挨批，很有可能会阻碍到王姐的工作进程和质量。胆战心惊地熬到了王姐从新疆回来的那一天，我几乎连见她的勇气都没有，心里忐忐不安地想着后果的严重性。当她打开电脑时，我不得不心跳加速地向王姐“汇报”了自己的罪行。王姐了解了事情的来龙去脉后，脸上的严肃表情慢慢淡化，我知道她原谅了我，通过那番谈话，我知道我和她之间获得了沟通，而在那之后我就更加认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水、的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人书实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，所谓“一沙一世界”，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：idea

技术大家可以学，但idea却只属于你自己!这是自我价值承现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开idea，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入国寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能idea必会层出不穷，工作必能左右逢源!

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我措施了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢保险系领导给予我实习的机会，也感谢中国人寿东莞分公司一个月来的栽培!

**实习自我鉴定300字九**

两个月的实习已经画上句号，通过这段时间的实习，我得到了全面的锻炼，提高了自己的能力，实习的过程也使我完成了一个学生，在迈出社会时历经的过渡，为以后正式踏出社会奠定了扎实的基础。虽然实习的工作与自己的预期有落差，但是在对各个基本岗位的学习工程中自己还是学到了很多东西，也发现了一下自己的缺点和不足。

第一，在工作中团队协作非常重要员工之间的交流和帮助对工作效率有很大的提高。

实习第一周由于刚入职，自己也是慢热的性格，所以和工作伙伴的交流很少，有问题也不敢提出来，这使我的工作效率大打折扣。尤其是高峰时段，更需要员工之间的相互配合。团队协作力不管是你以后从事什么工作都必备的能力，这两个月的实习中，我的团队协作力有了很大的提升，我想这对我以后的工作会有很大帮助。

第二，认真踏实的工作态度。

对于上级交给自己的任务或者自己的岗位职责都要认真负责的去完成。刚入职的时候我总在想应聘的是见习经理为什么要我从清洁大堂柜台这些服务员做的工作做起，店长说每个经理都是从基层干过来的，只有你自己掌握了每个岗位的操作要领之后才能更好的领导别人。所以对于即将要踏出校园的我们，在工作中一定不能好高骛远，要虚心学习，踏实认真地走每一步。

第三，待人接物，礼仪礼貌。

在老娘舅这样的服务行业，基本礼仪礼貌显得尤为重要，比如在迎接欢送顾客、招待顾客过程中都要使用礼貌用语和身体语言，语言上多使用“您好、请、谢谢”，而行为上要主动协助顾客拉门，双手呈递，轻拿轻放等，在每一个细节上让顾客舒适满意。其实折射到生活中，这些品质也是我们必须具备的。所以老娘舅给我上了很深的一课，在平时生活中待人接物、礼貌礼仪自我感觉还不错的我也发现了自己还有很多要注意要学习的地方。不管是学习还是工作，做人是基本，步入社会，参加工作，我们更是要提高自己的修养，待人接物都要做到懂礼仪讲礼貌。

实习虽然短暂，收获却颇多，当中有成功的喜悦，有失败的辛酸，有欢乐的笑容，也有苦恼，在店长经理的指导下，在各位工作伙伴的支持帮助下，我在各方面都取得了很大的进步，实习工作顺利完成。这将对我以后的工作有着非常重要的影响，我相信我会做的更好。

**实习自我鉴定300字篇十**

两个月的实习已经画上句号，通过这段时间的实习，我得到了全面的锻炼，提高了自己的能力，实习的过程也使我完成了一个学生，在迈出社会时历经的过渡，为以后正式踏出社会奠定了扎实的基础。虽然实习的工作与自己的预期有落差，但是在对各个基本岗位的学习工程中自己还是学到了很多东西，也发现了一下自己的缺点和不足。

第一，在工作中团队协作非常重要员工之间的交流和帮助对工作效率有很大的提高。

实习第一周由于刚入职，自己也是慢热的性格，所以和工作伙伴的交流很少，有问题也不敢提出来，这使我的工作效率大打折扣。尤其是高峰时段，更需要员工之间的相互配合。团队协作力不管是你以后从事什么工作都必备的能力，这两个月的实习中，我的团队协作力有了很大的提升，我想这对我以后的工作会有很大帮助。

第二，认真踏实的工作态度。

对于上级交给自己的任务或者自己的岗位职责都要认真负责的去完成。刚入职的时候我总在想应聘的是见习经理为什么要我从清洁大堂柜台这些服务员做的工作做起，店长说每个经理都是从基层干过来的，只有你自己掌握了每个岗位的操作要领之后才能更好的领导别人。所以对于即将要踏出校园的我们，在工作中一定不能好高骛远，要虚心学习，踏实认真地走每一步。

第三，待人接物，礼仪礼貌。

在老娘舅这样的服务行业，基本礼仪礼貌显得尤为重要，比如在迎接欢送顾客、招待顾客过程中都要使用礼貌用语和身体语言，语言上多使用“您好、请、谢谢”，而行为上要主动协助顾客拉门，双手呈递，轻拿轻放等，在每一个细节上让顾客舒适满意。其实折射到生活中，这些品质也是我们必须具备的。所以老娘舅给我上了很深的一课，在平时生活中待人接物、礼貌礼仪自我感觉还不错的我也发现了自己还有很多要注意要学习的地方。不管是学习还是工作，做人是基本，步入社会，参加工作，我们更是要提高自己的修养，待人接物都要做到懂礼仪讲礼貌。

实习虽然短暂，收获却颇多，当中有成功的喜悦，有失败的辛酸，有欢乐的笑容，也有苦恼，在店长经理的指导下，在各位工作伙伴的支持帮助下，我在各方面都取得了很大的进步，实习工作顺利完成。这将对我以后的工作有着非常重要的影响，我相信我会做的更好。

**实习自我鉴定300字篇十一**

作为公司一名会计实习生，在过去的三个月时间里，自己收获了很多，在工作上和知识的积累上都很好的融入到公司里面去，在这里我首先要谢谢公司的领导，同事.现在我将这三个月的实习做自我评价：

一、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

二、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

三、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利;

四、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

**实习自我鉴定300字篇十二**

作为公司一名会计实习生，在过去的三个月时间里，自己收获了很多，在工作上和知识的积累上都很好的融入到公司里面去，在这里我首先要谢谢公司的领导，同事.现在我将这三个月的实习做自我评价：

一、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

二、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

三、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利;

四、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

**实习自我鉴定300字篇十三**

总住院医师是内科医疗工作正常开展的保证之一，这绝非夸大其词。夜间和周末可能是总住院医师最重要的工作时间。他们不仅要全面负责所有内科病房的患者，还要随时准备为急诊和其他科室提供援助。尤其是夜间和周末医疗资源相对较少，而患者病情容易变化，总住院医师不仅要孤军奋战，而且要在最短的时间内针对最危重的患者做出最合理的临床决策，难度和压力不言而喻。在值班时，以下几方面尤其值得注意：

准确判断，合理处置

准确判断是指对患者的病情有正确的把握，而不为表面现象所迷惑。这需要一定的能力和经验，有一定的难度，年资再高的医生都有看走眼的时候。提高判断能力的关键是要在临床工作中善于总结，点滴积累。

患者病情突然变化很容易让临床医师措手不及，在没有思想准备的情况下不仅抢救成功率低，而且来不及和家属充分沟通，处理不当很容易产生纠纷。有经验的医师能够“在无疑处生疑”，及时发现潜在的问题，“先下手为强”，提前处理，将风险降至最低。“先下手为强”除了医疗措施出手要早要快以外，对于可能发生医疗纠纷的家属解释工作也要做在前面;对于夜间或假日病情可能变化的患者，应及时与主治医生沟通，了解和把握他们的意图，避免一厢情愿地犯下战略性错误。

有一次值夜班，转到了血液科，住院医师汇报说有一位粒缺发热的患者意识模糊。床旁查体发现患者血压105/50，心率130，全身大汗，外周补液速度很慢。立刻想到了感染性休克，当即决定插入中心静脉导管，加快补液速度。2小时后住院医师再呼我，告知患者血压75/45，呼之不应。立即进行液体复苏，快速输入生理盐水4000ml后血压回升，意识转清。回想起来，如果不是在血压下降前提前准备输液通路，将会非常被动。另一次值夜班在消化科看一位上消化道出血的患者，刚刚呕完少量咖啡渣样胃液，生命体征稳定，但处于嗜睡状态。立即决定置入胃管，同时向家属交待病情，若再次出血可能因为无法保护气道而需要气管插管。1时后患者再次呕吐大量鲜血后昏迷，立即气管插管，由于事先经过胃管引流，所以插管时没有发生严重误吸。最终患者消化道出血停止，很快拔除气管插管康复。

合理处置是指针对患者的具体情况，综合考虑各方面因素，做出最终决定。举例来说，预后注定很差(ultimatelyfatal)的临终患者(例如肿瘤晚期)，了解家属意愿就非常重要。在主治医师不在的情况下，总住院医师应代表院方和家属充分沟通，达成相互理解，有助于将潜在的纠纷消弭于无形。曾经在夜班时被呼去看一个晚期肿瘤的患者，该患者化疗多次后肿瘤复发，全身情况极差，发生了医院获得性肺炎，呼吸频率40次，非常痛苦。由于住院时间长，治疗效果不明显，家属对我们颇有微词，情绪比较激动，病房值班医师无法与其交流。总住院医师到病房后，先床旁看患者，获得初步印象，详细复习了所有病历资料，最后与家属沟通。首先告知患者目前情况不好，应先着眼于解决目前问题，然后分析患者目前的主要问题和解决方案，家属的情绪逐渐平静下来，但治疗意愿仍很强烈，于是我决定将其转到micu病房。虽然该患者预后肯定不好，但将其转到监护病房至少有两个好处，首先是满足了家属的治疗愿望，其次是转移了矛盾的焦点，有助于避免潜在的纠纷。

综合考虑各因素还包括要考虑所处的环境(地利)和医疗人员的能力(人和)。例如同样进行心肺复苏抢救，在急诊与普通病房相比，总住院医师能够得到的配合与支持力度是不同的，取得的效果也可能差别很大;同样是扩容试验，接受过危重病培训的高年住院医与低年住院医或非内科专业的医生相比，总住院医师需要叮嘱和关注的程度也是不同的。因此，总住院医师在进行某些操作和处理之前，不仅要考虑自己是否有能力完成，还要考虑所处的环境和其它医护人员是否有能力配合和管理后续问题。

摈弃“门户之见”，与兄弟科室通力合作

最让总住院医师心烦的事情，莫过于其他科室要求你紧急会诊一个并不紧急的患者。会诊理由五花八门，最常见的是说明天要做手术，或是上级医师要求，或是值班医师完全不知道如何处理。面对这样的情况，我们的经验是若工作时间允许，尽量不要拒绝其他科室的会诊要求，若是实在忙不过来，也应婉言相告，切忌态度生硬。大家都是为了患者。

面对会诊要求，首先要估计患者病情的轻重程度，以决定需要多快地前去会诊。很多时候在电话里你并不能全面掌握患者的情况，尤其是其他科室医师对于内科疾病又不甚熟悉时，仅凭对方叙述的病史做出判断就存在很大风险，这时应亲自去看。有次接到会诊电话，是五官科的一位患者，既往糖尿病，住院期间发热，抗生素疗效不好。对方医师说患者今天主诉腹痛，但腹部并没有体征。当即感到必须去看患者，结果等赶到病房时，患者已经浅昏迷，立即测血糖，高得测不出;急查电解质和血气，结果血钠158，血气ph7.12，hco3仅有11，是典型的酮症酸中毒，浅昏迷和腹痛都是酮症的表现。经过紧急处置后病情终于稳定，倘若只是在电话里泛泛地说些原则性意见，不来床旁看，后果恐怕就很难预测了。

会诊时有些意见和建议并不都适合写在会诊单上，因此最好能和主管医生当面沟通，这样能更好地了解会诊意图并给出更有针对性的意见，也有助于减少反复无效会诊的次数。

会诊意见代表着会诊者的思路和专业素养，不应只用三言两语敷衍，也不要写一堆诸如“注意监测生命体征”的笼统废话。条理清楚、言简意赅、结论明确、具有可操作性是好的会诊记录的特点。对于拿不准的会诊，直接转给专科会诊医师固然省事，但也就失去了学习的机会，最好能跟着专科医师一起看或事后随诊，能学到不少“绝招”。对于会诊过的病例最好建立自己的会诊档案、时常随访，并和其它总住院医师分享和讨论，有助于反思自己的处理是否得当，也利于大家统一意见。

内科医师在成长过程中，不应局限于内科，要想得到全方位的锻炼，要想胜任总住院医师的工作，还要多从其他科室汲取“营养”。这样的例子很多：急诊的工作有助于提高我们迅速决断的能力;icu的训练有助于加深我们对危重病的理解;内分泌/神经科的轮转有助于锻炼我们对广义内科疾病的诊治能力。还有一点非常重要，总住院医师值班时常常要面临紧急的气道问题，一旦处理不好，会造成无法挽救的严重后果。有证据表明，住院医师至少需要50——100例的气管插管训练，才能将常规插管的成功率提高到90%以上。住院医师培训阶段在内科病房完成这么大量的插管是不可能的。因此，为了提高抢救成功率，减少插管并发症，我们应当在麻醉科接受正规的气道训练。我们建议，所有总住院医师上岗前，应争取到麻醉科学习1∽2个月，这是提高医疗质量，保证患者安全的重要措施。

(3)团队精神，通力合作

内科病房医疗工作的负责人是病房主治医师，总住院医师只有在主治医师不在时才全面负责病房工作。由于工作分工不同，总住院医师通常很少参与制定长期诊疗计划。因此在决定前应和病房主治医师充分沟通，了解他们对患者诊治的想法，以免彼此误解。

内科住院医师和实习医师既是总住院医师的“下属”，也是一起工作的伙伴。总住院医师要善于调动低年医师的积极性，发挥他们的长处，向他们施加正确的影响，这样不仅自己工作能够得心应手，住院医师和实习医师们也都得到了提高。晚上转病房时总住院医师应当带领他们进行病例分析，抢救和处理危重患者，督促实习医生完成病历书写，甚至有时间可以谈谈工作生活等等，了解他们的内心感受，帮助他们树立正确的职业观和人生观。

**实习自我鉴定300字篇十四**

一、坚持专业知识指导实践，努力学习各项hse管理规章制度，认真履行hse岗位职责，提高hse意识，严格执行本岗位的操作规程，遵守工艺操作纪律，积极参加各项hse活动，岗位技术兵和事故预案演练。熟练正确的使用各种防护装备和消防器材，努力做到安全文明生产。

二、积极参加公司举办的各项活动，充分的锻炼自己，磨练自己，充实自己，使自己的特长得到展现和升华。

三、保持谦虚的工作心态和学习的态度，认真听取建议，以最大的努力去工作，以最大热情去学习。把规章牢记心中，虚心接受与采纳每一位同志的提议，累积经验，以便更快的完善自己，充分的发挥一个员工的责任，为自己的前程打下一个牢固的基础，从而实现自己的人生价值。

实现自我的人生目标。是一项长期而艰巨的使命，需要我们持之以恒，不断努力，不断探索，不断进取。善于总结经验，抓住自己的特长做到最好，那么人生的目标，也只不过是离我们一步之遥。

虽然我目前还缺乏经验，缺乏在艰难局面中独立开展工作的能力，但我相信年轻就是本钱，我正处于人生中精力充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展现自己的才能，我不会满足现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。因此我一定会把所有的时间和精力放在我的工作上，积极投入到工作中，为实现自己的人生价值拼拼!

**实习自我鉴定300字篇十五**

总住院医师是内科医疗工作正常开展的保证之一，这绝非夸大其词。夜间和周末可能是总住院医师最重要的工作时间。他们不仅要全面负责所有内科病房的患者，还要随时准备为急诊和其他科室提供援助。尤其是夜间和周末医疗资源相对较少，而患者病情容易变化，总住院医师不仅要孤军奋战，而且要在最短的时间内针对最危重的患者做出最合理的临床决策，难度和压力不言而喻。在值班时，以下几方面尤其值得注意：

准确判断，合理处置

准确判断是指对患者的病情有正确的把握，而不为表面现象所迷惑。这需要一定的能力和经验，有一定的难度，年资再高的医生都有看走眼的时候。提高判断能力的关键是要在临床工作中善于总结，点滴积累。

患者病情突然变化很容易让临床医师措手不及，在没有思想准备的情况下不仅抢救成功率低，而且来不及和家属充分沟通，处理不当很容易产生纠纷。有经验的医师能够“在无疑处生疑”，及时发现潜在的问题，“先下手为强”，提前处理，将风险降至最低。“先下手为强”除了医疗措施出手要早要快以外，对于可能发生医疗纠纷的家属解释工作也要做在前面;对于夜间或假日病情可能变化的患者，应及时与主治医生沟通，了解和把握他们的意图，避免一厢情愿地犯下战略性错误。

有一次值夜班，转到了血液科，住院医师汇报说有一位粒缺发热的患者意识模糊。床旁查体发现患者血压105/50，心率130，全身大汗，外周补液速度很慢。立刻想到了感染性休克，当即决定插入中心静脉导管，加快补液速度。2小时后住院医师再呼我，告知患者血压75/45，呼之不应。立即进行液体复苏，快速输入生理盐水4000ml后血压回升，意识转清。回想起来，如果不是在血压下降前提前准备输液通路，将会非常被动。另一次值夜班在消化科看一位上消化道出血的患者，刚刚呕完少量咖啡渣样胃液，生命体征稳定，但处于嗜睡状态。立即决定置入胃管，同时向家属交待病情，若再次出血可能因为无法保护气道而需要气管插管。1时后患者再次呕吐大量鲜血后昏迷，立即气管插管，由于事先经过胃管引流，所以插管时没有发生严重误吸。最终患者消化道出血停止，很快拔除气管插管康复。

合理处置是指针对患者的具体情况，综合考虑各方面因素，做出最终决定。举例来说，预后注定很差(ultimatelyfatal)的临终患者(例如肿瘤晚期)，了解家属意愿就非常重要。在主治医师不在的情况下，总住院医师应代表院方和家属充分沟通，达成相互理解，有助于将潜在的纠纷消弭于无形。曾经在夜班时被呼去看一个晚期肿瘤的患者，该患者化疗多次后肿瘤复发，全身情况极差，发生了医院获得性肺炎，呼吸频率40次，非常痛苦。由于住院时间长，治疗效果不明显，家属对我们颇有微词，情绪比较激动，病房值班医师无法与其交流。总住院医师到病房后，先床旁看患者，获得初步印象，详细复习了所有病历资料，最后与家属沟通。首先告知患者目前情况不好，应先着眼于解决目前问题，然后分析患者目前的主要问题和解决方案，家属的情绪逐渐平静下来，但治疗意愿仍很强烈，于是我决定将其转到micu病房。虽然该患者预后肯定不好，但将其转到监护病房至少有两个好处，首先是满足了家属的治疗愿望，其次是转移了矛盾的焦点，有助于避免潜在的纠纷。

综合考虑各因素还包括要考虑所处的环境(地利)和医疗人员的能力(人和)。例如同样进行心肺复苏抢救，在急诊与普通病房相比，总住院医师能够得到的配合与支持力度是不同的，取得的效果也可能差别很大;同样是扩容试验，接受过危重病培训的高年住院医与低年住院医或非内科专业的医生相比，总住院医师需要叮嘱和关注的程度也是不同的。因此，总住院医师在进行某些操作和处理之前，不仅要考虑自己是否有能力完成，还要考虑所处的环境和其它医护人员是否有能力配合和管理后续问题。

摈弃“门户之见”，与兄弟科室通力合作

最让总住院医师心烦的事情，莫过于其他科室要求你紧急会诊一个并不紧急的患者。会诊理由五花八门，最常见的是说明天要做手术，或是上级医师要求，或是值班医师完全不知道如何处理。面对这样的情况，我们的经验是若工作时间允许，尽量不要拒绝其他科室的会诊要求，若是实在忙不过来，也应婉言相告，切忌态度生硬。大家都是为了患者。

面对会诊要求，首先要估计患者病情的轻重程度，以决定需要多快地前去会诊。很多时候在电话里你并不能全面掌握患者的情况，尤其是其他科室医师对于内科疾病又不甚熟悉时，仅凭对方叙述的病史做出判断就存在很大风险，这时应亲自去看。有次接到会诊电话，是五官科的一位患者，既往糖尿病，住院期间发热，抗生素疗效不好。对方医师说患者今天主诉腹痛，但腹部并没有体征。当即感到必须去看患者，结果等赶到病房时，患者已经浅昏迷，立即测血糖，高得测不出;急查电解质和血气，结果血钠158，血气ph7.12，hco3仅有11，是典型的酮症酸中毒，浅昏迷和腹痛都是酮症的表现。经过紧急处置后病情终于稳定，倘若只是在电话里泛泛地说些原则性意见，不来床旁看，后果恐怕就很难预测了。

会诊时有些意见和建议并不都适合写在会诊单上，因此最好能和主管医生当面沟通，这样能更好地了解会诊意图并给出更有针对性的意见，也有助于减少反复无效会诊的次数。

会诊意见代表着会诊者的思路和专业素养，不应只用三言两语敷衍，也不要写一堆诸如“注意监测生命体征”的笼统废话。条理清楚、言简意赅、结论明确、具有可操作性是好的会诊记录的特点。对于拿不准的会诊，直接转给专科会诊医师固然省事，但也就失去了学习的机会，最好能跟着专科医师一起看或事后随诊，能学到不少“绝招”。对于会诊过的病例最好建立自己的会诊档案、时常随访，并和其它总住院医师分享和讨论，有助于反思自己的处理是否得当，也利于大家统一意见。

内科医师在成长过程中，不应局限于内科，要想得到全方位的锻炼，要想胜任总住院医师的工作，还要多从其他科室汲取“营养”。这样的例子很多：急诊的工作有助于提高我们迅速决断的能力;icu的训练有助于加深我们对危重病的理解;内分泌/神经科的轮转有助于锻炼我们对广义内科疾病的诊治能力。还有一点非常重要，总住院医师值班时常常要面临紧急的气道问题，一旦处理不好，会造成无法挽救的严重后果。有证据表明，住院医师至少需要50——100例的气管插管训练，才能将常规插管的成功率提高到90%以上。住院医师培训阶段在内科病房完成这么大量的插管是不可能的。因此，为了提高抢救成功率，减少插管并发症，我们应当在麻醉科接受正规的气道训练。我们建议，所有总住院医师上岗前，应争取到麻醉科学习1∽2个月，这是提高医疗质量，保证患者安全的重要措施。

(3)团队精神，通力合作

内科病房医疗工作的负责人是病房主治医师，总住院医师只有在主治医师不在时才全面负责病房工作。由于工作分工不同，总住院医师通常很少参与制定长期诊疗计划。因此在决定前应和病房主治医师充分沟通，了解他们对患者诊治的想法，以免彼此误解。

内科住院医师和实习医师既是总住院医师的“下属”，也是一起工作的伙伴。总住院医师要善于调动低年医师的积极性，发挥他们的长处，向他们施加正确的影响，这样不仅自己工作能够得心应手，住院医师和实习医师们也都得到了提高。晚上转病房时总住院医师应当带领他们进行病例分析，抢救和处理危重患者，督促实习医生完成病历书写，甚至有时间可以谈谈工作生活等等，了解他们的内心感受，帮助他们树立正确的职业观和人生观。

**实习自我鉴定300字篇十六**

一、坚持专业知识指导实践，努力学习各项hse管理规章制度，认真履行hse岗位职责，提高hse意识，严格执行本岗位的操作规程，遵守工艺操作纪律，积极参加各项hse活动，岗位技术兵和事故预案演练。熟练正确的使用各种防护装备和消防器材，努力做到安全文明生产。

二、积极参加公司举办的各项活动，充分的锻炼自己，磨练自己，充实自己，使自己的特长得到展现和升华。

三、保持谦虚的工作心态和学习的态度，认真听取建议，以最大的努力去工作，以最大热情去学习。把规章牢记心中，虚心接受与采纳每一位同志的提议，累积经验，以便更快的完善自己，充分的发挥一个员工的责任，为自己的前程打下一个牢固的基础，从而实现自己的人生价值。

实现自我的人生目标。是一项长期而艰巨的使命，需要我们持之以恒，不断努力，不断探索，不断进取。善于总结经验，抓住自己的特长做到最好，那么人生的目标，也只不过是离我们一步之遥。

虽然我目前还缺乏经验，缺乏在艰难局面中独立开展工作的能力，但我相信年轻就是本钱，我正处于人生中精力充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展现自己的才能，我不会满足现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。因此我一定会把所有的时间和精力放在我的工作上，积极投入到工作中，为实现自己的人生价值拼拼!

**实习自我鉴定300字篇十七**

回顾这三个月的工作，感触很深，收获颇丰。这三个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这一个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。

同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这三个月的实习，并结合\_\_街道的实际情况，认真学习园区的各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在执法大队找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向街道的领导、同事请教使自己对园区、街道的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

三、以极大的热情投入到工作中

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

四、在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事

自从进入执法大队以后，我一方面努力做好自己的本职工作，另一方面积极配合吉凤街道办事处同事们的工作，在同事们工作忙碌的时候主动帮助，尽自己最大的能力为同事们分忧解难。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

**实习自我鉴定300字篇十八**

回顾这三个月的工作，感触很深，收获颇丰。这三个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这一个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。

同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这三个月的实习，并结合\_\_街道的实际情况，认真学习园区的各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在执法大队找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向街道的领导、同事请教使自己对园区、街道的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

三、以极大的热情投入到工作中

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

四、在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事

自从进入执法大队以后，我一方面努力做好自己的本职工作，另一方面积极配合吉凤街道办事处同事们的工作，在同事们工作忙碌的时候主动帮助，尽自己最大的能力为同事们分忧解难。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找