# 2024年毕业报告的自我鉴定(九篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-09

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。毕业报告的自我鉴定篇一二：其次是我上大学之前已经在设计学校里培训过photo...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**毕业报告的自我鉴定篇一**

二：其次是我上大学之前已经在设计学校里培训过photoshop设计软件的应用，因此我能熟练的应用photoshop平面设计软件来传达，表现我的设计理念。

三：我觉得，学习平面设计就是比单学习装潢设计的人多了一点就业的机率，掌握的知识面比较广。

平面设计软件还涉及到一个重要的设计软件就是coreldraw，在我们学校装潢设计专业是没有这一平面软件学的，所以我在上广州实习的前半个多月在宿舍拼命学习coreldraw软件，在别人已经放假回家时，我独自在为我的前途努力拼搏，因为我相信，付出的努力总会有回报，风雨过后总会有彩虹！

这次在公司里工作我学到很多不同专业的知识，例如工商管理，商业贸易，市场考察等等。当然，这只是巨大领域中九牛一毛的知识。我对当代社会用人单位的看法进行了简略的分析，现在大多数企业提倡“一专多能”的专业技术人才，企业都喜欢上手快的员工，“即招即用，能马上为单位创造效益”是目前用人单位的普遍心态。这就对大学毕业生提出了更高的要求，根据市场需求，有针对性地去学习和打工，通过实践增长本领，是大学生们不容忽视的。

在公司里第一次工作似乎什么都不懂，幸好老总对我们员工都很好，我们员工遇到有不懂的地方，不能独自解决的问题，去请教老总总能得到悉心的指导。因为老总是新加坡人，从小就受到西方开放式的教育，所以在公司里做事也是比较“透明”的，有什么不满意的可以说出来大家一起讨论，发言自己的观点，这一点对我们这一实习大学生来说是很可贵的。在公司里我向老总学到的第一件事是“礼貌”，当然，礼貌这一词在我们小学已经学过了，在这里谈岂不是画蛇添足，多此一举，并非这样。礼貌，不止是语言上，还有衣着上，举手投足之间表达一个人外在的形象与内涵。

公司里一位老总是新加坡人，经常在各国家之间来回跑动发展贸易。所以，在国际语言上没有障碍，国家与国家之间有良好的沟通基础。公司主要把重点项目放到国际贸易上，要贸易就要有图文并茂的图册，有文字排版的设计，平面设计等等专业知识。我主要负责广告平面设计这类的任务。

当然，也有“背道而驰”的企业，招聘人才时需要服从为第一的原则，而不是专业技术，这就对刚刚出来社会的大学生有了很大的就业机会，因为没有很大的本事，但有服从公司企业的精神，而愿意学习，从而为公司服务。

**毕业报告的自我鉴定篇二**

作为一个医药代表，平时的工作内容即为维护与医生（即客户）的客情关系，通过各种方式加强双方的认知度，增加销售数量。以最好的状态与医生交流，使对方接受你的人，进而接受你产品。说起来容易做起来难，在真正接触这个行业后我才发现我的生存能力是多么的匮乏。

初到xx，在前辈的带领下，我开始慢慢接触这熟悉有陌生的行业。

熟习是因为我大学里学习的就是药品的经营与管理，我对药品相关的知识还是具备的，对销售的各种模式也有所了解。说它陌生是因为走上工作岗位的我发现了书本与社会的距离，感到了梦想与现实的差距。

为了不让默默关注我、给我帮助、对我抱有希望的人失望，也不让自己失望。我告诉自己一定要好好的工作，努力学习。

说到医药代表的工作内容无非两点，就是开发与上量，下面简单介绍一下工作的基本内容：

由于医院进药把关严格，药品不像其他普通商品可以自由进入医院，进而被医生处方，最后获得销量。所以，做医药销售首先一步就是要让你的药品进入医院，使医生可以使用你的药品。这是就需要开发这家医院！

开发就是为了把你的药送到医院去。要打通的关节有科室主任、药剂主任和管进药的院长等一些相关人员。简单地说就是拿到科室主任的提单，再由药剂科主任和院长签字，最后会在医院自行召开的药事会议上将你的药品购中，允许此药品进入医院进行处方销售。

如果已经开发成功了，也就是说药品成功进入医院的药品目录。接下来你的主要工作是上量，院长药剂主任就不大重要了，不得罪就行了，你工作重点是有你产品处方权的医生。

当然，根据药品种类和使用的不同，一般我们把医生分为门诊医生和住院部医生。

门诊医生就是长期在门诊里看病的医生，处方都会由他们开出，当然，你的销量也会从他们的笔下产生，在我公司这类产品为xxxx。而有些药品必须在医院住院时使用，这时你必须联络住院部的医生，使其愿意给你用药，在我公司这类产品为xxxx。

但是这不是绝对的，要视实际情况而定，只要对销量起促进作用我们都可以争取。让更多的医生更多的处方你的产品才是重点。 每天就和那些医生交流沟通，让医生认可你和认可你的品种。

其他注意的就多了，药库关系要好，查库存，备货等都需要他。也要给点好处，统方的关系要密切，那样你可以知道谁用了多少。

这些只是工作中固定的格式，对于任何一样工作，他都有所谓的工作体制，这里的工作体制就是用固定的格式印刷出来规范及定义一个行业及岗位的不变的方式与定义。然而我们做的销售，而不是文秘。任何规则都不可以在销售行业上来规范我们的行为，只要在不违法的前提下达到销售目的的方式，我们都要学习与借鉴。

销售是一件复杂的事,尤其在医药业。身为医药代表,一定会面对各种各样的压力。公司的销售指标,同行业竞争对手,客户需求的不断变化,国家政策的影响,等等。所以,对于一个医药代表来讲,为了在竞争中立于不败之地,除了要掌握专业的销售技巧以外,还要让自己有一种积极的人生态度。不单是医药销售，当下的销售行业日趋白热化，如何在共性的工作模式下获得优势与成功才是我们新一代销售人员最应该学习的。

临床代表需要掌握系统的专业销售技巧（pss）。专业销售技巧的学习不是通过自身经验而得到的，那样你会走很多弯路。虽然我们学习的都是课本上的一些理论呢知识，但是我在平时学习的药品知识和管理知识无形中加强我的竞争力。使我对一些较专业的东西接受的会更快。

医药临床代表不需要口若悬河、滔滔不绝。因为能说不等于会说，会说不等于说对话。良好的沟通者总是能先通过倾听了解他人的想法，而后给出自己的建议。这就需要一个销售人员有强大的听觉和快速旋转的cpu(就是大脑)，在了解对方的所想后迅速给出迎合对方想法的回应，这就是说对话。其实能做到这点的不多，我也在不断的学习锻炼自己的沟通能力。

一说到临床代表的公关技巧，我们就想到了吃饭、喝酒、洗桑拿、唱歌、跳舞、扑克、钱送，开会、旅游、礼品。如果我们把这些技巧当作公关技巧就会进入一个陷阱！其实这些方法是建立在合适的时机、合适的方式上的。而真正的公关技巧就是临床代表必须知道，我在什么时机、用什么方式才能达到拉近关系、建立信任的目标，而且，这些行为必须是合理的。

现在社会环境普遍浮躁，客户忠诚度极低。作为临床代表，必须具备将无形的客情关系转化为有形的工作行为的能力。比如，提高拜访频率，建立客户档案，锁定vip客户，这样能够迅速提高客户信任。而延长每次的拜访时间，增加谈话内容，开始进行家访，从原来沟通20分钟变成了沟通1小时，这些能够提高客户的亲密度，拉近关系等。

**毕业报告的自我鉴定篇三**

时间总是这样悄无声息的从不经意间流逝，转眼间，我从青岛远洋船员学院毕业已经有一年多了。

20xx年12月18日，我怀着感恩、惊喜、迷茫、憧憬而又敬畏的复杂心情战战兢兢地轻轻地踏上了海轮新泊林，从而拉开了我为期一年的实习生活的帷幕，也拉开了我航海生涯的帷幕！

像其他来自农村的孩子一样，我继承了祖祖辈辈传承下来的优良传统，严于律己、宽厚待人，团结友爱，乐于助人，热爱劳动、热爱学习、热爱生活，以一颗卑微却虔诚的心勤奋着、刻苦着、拼搏着、努力着、提高着、进取着、自强着……

经过在船上这近一年时间的学习和生活，我充实了很多，成长了很多。受学校里的半军事化管理制度的熏陶，我严格要求自己，重塑自我，完善自我，而那如军人一般军令如山、令行禁止的军纪作风，更增强了我的服从意识，对于已经是远洋船员的我和诸多航海骄子来说，在船上服从命令是极其重要的\'，也是必不可少的。

在实习中我一直虚心求教，勤奋学习，按照要求认真完成各项实习任务；日常生活中经常向船上有经验、有资力的船员请教，很快熟悉了本船结构，并适应了船上生活；可以独自完成值班任务，做到认真负责；通过多次演习，提高了自己对于突发事件的应变及处理能力；在驾驶台值班，向值班驾驶员学习，熟悉了驾驶台上各种仪器的使用操作方法，结合海上避碰规则，了解掌握了简单的避让方法，养成了不懂就问的好习惯……对待工作，我不怕苦、不怕累，勤于思考，勤于动手，热情积极，能够灵活运用自己的专业知识克服工作中遇到的实际困难；以较低姿态尊敬领导，服从指挥，待人诚恳，团结同事，能很快适应工作环境，熟悉业务，并且在实际工作中不断学习，不断完善自己，做好自己的本职工作。

当然，我初涉世事，很多方面还不成熟，但我将正视自己的不足，并以自己的谦虚、务实、稳重来加以弥补，不断完善、充实、提高自己。我期盼并相信会有一片扬我所长的天地，让我为之奉献我的青春、智慧与汗水！

过去并不代表未来，勤奋才是真实的内涵，此刻，实习将近尾声，或许在这漫长的航海之路上，我还达不到一名优秀远洋船员应有的高度水准，但我确定一定以及肯定，通过我坚持不懈的努力，在今后的工作实践中，我定会快速地成长为一名合格的远洋船员，最终成为一名优秀的船长！

**毕业报告的自我鉴定篇四**

x月x日，我按照学校的要求，抵达xx中学进行为期xx天的教育实习活动。一阶段来，在xx中学校领导和有关老师的帮助指导下，我较好地完成了教育实习任务。下面，就实习期间自己在教学实习和班主任实习等方面的做一个：

教学实习中，总的来说，我能认真备课，所设计的教案及课件规范，内容准确。课堂教学中，教学效果好，教学内容能当堂消化、巩固。教学语言表达清楚、流畅，课外辅导耐心细致，对不同程度的学生都能区别情况，因材施教，答疑解惑正确而有启发性，批改作业仔细正确。刚到五星中学时，在第一周，我在学校的安排下，开始熟悉实习学校、班级的情况，并随班听课（不少于六节课），作好听课笔记。另外在指导教师的帮助下，熟悉教材、大纲。写出一课详细完整的教案、课件。经指导教师审阅后，先进行试讲。若试讲不合格，经帮助达不到要求者不能上台讲课。

实习期间，我能很好地掌握和熟悉全班学生姓名、个性特点、兴趣爱好，思想情况、组织情况（干部、团、队员）以及班级特点，工作积极主动，认真负责，善于做思想工作，处理日常事务灵活而不拖沓，能制定切实可行的教育工作计划，独立工作能力强，教育效果好。

教育实习活动已经结束了，实习中，我也发现自己仍存在一些不足，主要是有时上课还有点紧张的现象，授课过程中，声音不够洪亮等情况。

熟悉实习学校、班级的情况，随班听课（不少于六节课），作好听课笔记。另外在指导教师的帮助下，熟悉教材、大纲。写出一课详细完整的教案。经指导教师审阅后，先进行试讲。若试讲不合格，经帮助达不到要求者不能上台讲课。

分别为教学实习和班主任工作实习周。课堂教学每人二——四课时，最好是在四课时内完整地讲授一课。讲课应力求讲练结合，方法得当，语言要规范。需讲授汉语时必须使用普通话；板书工整，教态自然，要参加课外辅导和批改作业。班主任工作实习须在了解班级情况的基础上写出一份班主任工作实习计划。在指导教师帮助下，了解如何做好班级的领导者和组织者，如何对学生进行思想政治教育，如何了解学生课内学习和课外生活，如何评定学生操行。

**毕业报告的自我鉴定篇五**

我叫xxx,是一名来自xx学院xx专业的学生。这几个月，我有幸来到中国工商银行绍兴县支行国际部和会计处实习。作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。

中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。而工行绍兴县支行在xx年浙江省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。

因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。 在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不校

这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习几个月来的体会：首先，来工行绍兴县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲， 大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。 其次，在本次实习的几个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在工行已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。

这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。现在实习结束了，工行绍兴县支行的领导和同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基矗与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄和我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这几个月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。

以上就是我实习的心得体会。最后，我衷心的感谢工行绍兴县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好，对事业尽心尽责。

**毕业报告的自我鉴定篇六**

送走了20xx,迎来了20xx!这时我们开始了为期两周儿科的实习!这里的护理对象跟妇科一样,都是特殊的人群.因为面对的是小儿,所以无论从穿刺、注射到各种用药,都跟成年人有很大的区别!在护患关系上也有变化,当今小孩都是爸爸妈妈的心肝宝贝,每一个治疗都要跟家长们沟通好!让他们放心,他们才能安心!

这里特殊的有三点：

第一,特殊的护理人群;

第二,特殊的治疗护理原则;

第三,特殊的护患关系.首先,小儿的生长发育有一定的规律,如连续性、阶段性、顺序性还有各系统器官发育的不平衡性.

再之,因了小儿这特殊的体质,所以从穿刺、注射和用药等方面都有着其注意事项.在本科的老师精心指导下,我能够初步掌握了儿科常见疾病的病因病机以及对症护理,也了解了小儿与大人不同的一些操作技术要点,如肌注时应如何定位,注射时应捏起皮肤等.

最后令人印象深刻的是在这里学到了不一样的护患关系.总是可以从别人口中听到形容词“小儿科”,语意中总有藐视儿科的意味.但是在这里工作不只面对着小皇帝们,还要跟把他们当心肝宝贝的爸爸妈妈们打交道,所以做好沟通是十分重要的,但是同时我也知道要不断地提高自己的综合素质,特别是心理的疏导及承受等能力.

在接下来的实习要再接再励,以取得更好的成绩,过一个好年!同时,祝愿儿科的全体工作人员新年快乐,万事顺利!

**毕业报告的自我鉴定篇七**

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件能否正常。检查发动机机油液位，发动机冷冻液液位，主动变速器光滑油液位，（手动变速器光滑油，由于构造不同不需检查）刹车油油位，动力转向光滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速公路行驶时，简单发作爆胎，非常风险。轮胎气压太低也不好，最好按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

汽车制动液检查与改换：汽车行驶一定的工夫就要检查制动液，必要时需改换。制动液在使用一定工夫后，会出现沸点降低、净化及不同程度的氧化蜕变，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量功能，做到及时改换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应改换。原则上，不同型号的制动液不能混用，免得相互间产生化学反响，影响制动成效。不同车型，使用的制动液也常常不同。制动液有矿物油型制动液、分解型制动液等类型。分解型制动液具有很多长处被普遍使用。

此外，在改换制动液时应使用专业改换设备，这样改换制动液更完全，不残留杂质，防止出现气阻，并能有效防止野生改换制动液常出现的成绩。如制动发软、放液（气）阀的保护。

1、发动机火花塞的改换

虽说在工夫和行驶里程上没有改换机油请求得严格。但假如长工夫不改换火花塞，也会影响发动机任务及寿命。火花塞普通分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因而寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞能够本人改换，特别是四缸发动机更为简单。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你假如想本人改换火花塞，可到autozone或autoparts等汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购置和你汽车婚配的火花塞，然后向效劳生借用改换火花塞的工具便可本人改换。

2、装惹事车

车身变形严重的惹事车，机修师傅都要把其发动机、仪表盘、座椅、车桥等部件拆上去，经钣金师傅将车身改正后在装上去。在我实习时期正好我们组就装了一辆轿车。上面我简单叙说一下其拆卸的步骤：

（1）固定发动机

（2）v6发动机是由四颗螺栓经减振块固联在车架上的。为了防止因车祸使车架变形，车架上的螺栓孔有多个，这样更能够把发动机合适地固定在车架上。

（3）装变速器操纵杆等发动机部件：固定好发动机后就能够把变速器操纵杆连接到发动机变速箱上。离合器也能够固定在冲突片推杆上，把车架底部排气管与发动机气管相连接好。

安装龙门架、安全杠

（4）在龙门架上装发动机和空调散热百叶窗以及冷却油管散热管总成。把龙门架固定在发动机后面，再装上安全杠。

装空调鼓风机和转向助力泵

装半轴

（5）将前轮驱动的左右半轴两端辨别固定在车轮和分动器两边（手动变速器的左右半轴可互换，主动变速器的发动机左右半轴不能互换）。

（6）装转向系

将方向掌握器总成装在车厢四周，其经过万向节与转向拉杆连接。最初将方向盘调好地位固定在方向掌握器总成上。

（7）布线

如今越高档的车，其电控部分越繁杂，传感器越多，其线路非常单一。在安装时要特别留意其走向和每条线束的用处。否则就会出现线束太短或过长等成绩。这请求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别留意观察对接两个插头孔的大小、孔位、色彩等特征。由于为了减小修车师傅的工为难度，不同用处的线束的特征都有区别。

（8）安装雨刮器总成

在装雨刮器总成时要先把中控电脑板合拆上去，否则就会由于地位空间不够很难装出来。关于惹事车，要把车架上固定雨刮器的两个螺栓孔调好，否则雨刮器装上去后运转时会有异响。

（9）装仪表和任务台

仪表总成的电路是古代集成电路，只需求将相应的插头插在上面即可。任务台上要安装空调风量掌握口、负驾驶地位安全气囊和固定任务台的支架等部件。

（10）装电瓶并发动发动机试车

安装电瓶时要把总的搭铁线螺栓用砂纸砂光亮，使其导电优良。在装接线柱时该当先装正极后装负极，防止装好负极装正极时不当心搭铁产生火花伤人。

发动发动机试车，在试车前要先加好机油、转向助力油、刹车油、冷却液、空气滤清器以及汽油，细心检查一下便能够发动。发动后用电脑检测仪检查有无其它毛病，然后调试。

**毕业报告的自我鉴定篇八**

通过这几个月的实习，我深刻的感受到自己自身的不足--在学校里没有更好的掌握专业基础理论知识。在以前常常听有些同学说：“以后出去工作，理论和实际是不一样的。尤其会计是一项应用性很强的工作，就算你学的再好，到时候也要重新学过。”

当时我也默认了他的观点。但是，真正到了实践运用的时候，我深刻的体会到在学校里学习的理论知识就是人的骨架，而在实习运用的东西就是人的皮囊。皮囊没有骨架支撑是不行的。在实际工作中，很多做账方法与理论知识大不相同，原因就是为了使工作更加易于操作。因此，实习就是为了让我们发现自己的不足，给我们提供一次锻炼的机会，为以后工作打下良好的基础。

刚刚进入企业时，我比没有像其他同学一样--有那融洽的工作氛围。同事们都在自己忙自己的，大多数时间我都是自己在做冷板凳。过后只有安慰自己说，或许接近年关，他们有很多东西要忙;或许他们跟我一样，不善于与生人交往。但是我相信只要我坚持下来，总有一天他们会真心接纳我的。也因为这样，我非常珍惜他们给我的每一项工作，尽自己最大努力完成好!当然了，理想很丰满，现实很骨感。当同事开始让我自己独立的做一些账，做完后拿给她复核，十张凭证有九张是错的。就连和我一起实习的中专生都比我好，虽然她比我早实习几个月。但是，这也无比打击到我的自尊心。

后来，我只有发奋图强，重新学习会计知识。遇到问题后，查找资料或者问同事问同学。然后，再把具体答案记载小笔记本里，没事就翻翻笔记本看看。这样，等到下次我再遇到同样的问题，就会怎么处理了。慢慢地，我也知道会计的大概流程了，对会计的工作也不再过于惊慌失措。(虽然有时在月末报税的时候，还是有点忙不过来)

我觉得做什么事情都要讲求方法，只有有好的方法，对你的工作会有事半功倍的效果。比如在遇到不会的经济业务，如何写分录时，你可以参考以前年度的记账凭证是怎么做的。还有就是当你做账的时候，当然就是参照原始凭证来做记账凭证了。

但是，做账的时候不是随便拿一张或数张同类的原始凭证写分录就行的。这还是有特殊情况的，一家企业是刚刚成立了，它有招待费、有过路费、还有什么银行的手续费以及什么印章费等等，那么我们应该先做什么记账凭证呢?这有两种情况，第一种企业是在xx年3月以前成立的，第一笔分录应该是收到投资款(分录--借：银行存款 贷：实收资本)，而第二种就是企业是在xx年3月以后成立的，那么第一笔分录就不用这么做了。

这是为什么呢?因为从xx年3月1号起，开办企业起实施的注册资本登记0门槛，也就是0元注册资金。所以我们做会计的同时还有要关注时事，不要觉得在学校学好了，就觉得不用再学习了。会计就是条无止境的考试路，看不到终点，永远都在路上!

除了努力加强自身能力之外，处理好职场的人际关系也是非常重要的。态度决定一切，平日里要勤奋好学、做事不怕苦不拍累。更不要怕吃亏，比如积极主动地担起打扫的任务，还有帮帮同事买买早餐。尤其对我们职场新人而言，要知道 愿意吃亏的人，终究吃不了亏，吃亏多了，总有厚报;爱占便宜的人，定是占不了便宜，赢了微利，却失了大贵。除了这些，还有就是一些细节的东西，那就是称呼同事。为了拉近同事的距离，在称呼上不要用人家的全名，要用昵称，而比自己大的，可以叫他们哥哥姐姐，比自己小的，就在名字前面加个小字，比如小莉。

综上所述，我总结一下我对这次实习的心得就是：

第一，努力提高自身的业务水平。在错误中不断学习、不断进步。

第二，做事要讲求方法。俗话说：“四两拨千斤”。做人做事的时候不要蛮干，要讲究方法和技巧，方法总比问题多，有了方法和技巧，做起事情来往往事半功倍，甚至为扭转乾坤，把不可能变为可能。

第三，处理好职场的人际关系。妥善处理好职场上的人际关系，是职场人做好工作、健康发展的基础和前提。

**毕业报告的自我鉴定篇九**

时光荏苒，岁月更迁，转眼间我参加工作已将满一年。这是过度的一年，这是成长的一年，这是期盼的一年，这是感恩的一年。这一年在中建品质的熏陶下，在公司领导的关怀下，在各位同事的帮忙下，我从一名懵懂的高校毕业生变成了一名敢于担当不畏艰难的中建员工。

在这见习期的一年中，我深深的体会到了实践与理论知识的巨大差异，也明白了团队的力量与魅力。在这一年的工作当中我不仅仅明白了如何当好一名施工管理人员，同时也明白了一句话：“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随。”下头我对见习期间进行一下鉴定。

进入公司后我被分到了新华世纪广场项目，在那里我担任见习工长。这是一个十二万平米的大项目，地处繁华的市区中心，施工现场狭小，周边建筑地下管线密集，并且有地下人防工程，需要深基坑作业。参加工作之初能假如到这样全面又具有必须难度的项目是值得我珍惜的，所以我下定决心要好好把握这次机会。在工作的同时不断学习不断完善自我，将自我的知识和潜力完全投入到工作中，争取早日成为公司的业务精英、技术骨干，为公司的发展和壮大献出自我的一份力量。当然成长是需要过程的，也可能有许多曲折和困难，既然我选取了方向便只顾风雨兼程义无反顾。

作为见习工作我的主要任务是辅助生产经理，对现场的各项工程进行组织和控制，合理安排各工序的搭接和进度计划，对施工过程中的质量和安全进行监督和管理。同时我还担负着项目的劳务管理、农民工信息上报、信息化和《项目管理手册》的宣贯执行等工作。在完成各项工作的同时我也收获颇多。

在技术方面，刚到项目时自我对图纸还是一知半解。透过与实际的对照和老同事的指点，我此刻已经能完全理解图纸，并能提前找出图纸中的错误，为现场施工的顺利进行带给帮忙。随着工程的进展，目前我已经掌握了深基坑施工的要领以及各项工序的衔接。掌握了测量、土方、钢筋、模板、混凝土等各项工艺方法和质量验收标准，对现场的主要仪器也能熟练实用。

在经营管理方面，以合同为基础。掌握合同中的各项条款，明确我方的职责，同时也利用好合同进行变更、签证、索赔等二次经营，为项目获取更大利润。加强对成本、进度、质量的控制，使三者能够协调统一。为了做好这些，我们深入民工内部，了解工人的生产效率、技能水平以及劳动报酬，这些都为整个工程的预算、工期安排、质量管理带给了依据。在其他各项管理中对外以合同为基础，对内以《项目管理手册》为参照，确保工程有序高效的进行。

在沟通协调方面，虽然自我处理的都是一些小事，但还是有些感触和心得。现场施工中牵扯的层面较多，并且各方的立场也不一致，甚至产生冲突，所以要想协调好他们务必先明确之间的利益关系。在与其沟通的时候尽量以对方的立场为出发点，顺着自我的思路，最终实现目的。在现场各项工作的协调中要推行共赢的理念，明确各方对立统一的关系，找到共同的目标，这样才能集中力量推动工程建设的高效进行。

在这一年中虽然收获很多，但也发现自身的许多不足。主要是有时心静还显浮躁，在个别方面还不够扎实。偶尔学校里的梦想主义还在作祟，使得有些工作只追求理论的完美而脱离实际。当然还有别的许多不足，这些我都会牢记于心，在今后的工作中努力改正。争取化浮躁为创造，化梦想主义为精益求精。

尽管这一年我成长很多，可是与自我心中的目标还有很大差距，这也是我将继续前进毫不松懈的动力。要想在中建的舞台上有所作为，在自我的事业上有所成就，还路遥事艰，任重道远。可是不论怎样我还会坚定入职报告中的誓言：“志存高远，脚踏实地”，争取早日成为一名优秀的项目管理者。

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