# 实习生鉴定评语(10篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-06

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧实习生鉴定评语篇一在7月份杭州...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**实习生鉴定评语篇一**

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在\*\*在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是

（1）负责公司培训工作；

（2）负责工伤保险工作；

（3）办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的.好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持\"谦虚\"、\"谨慎\"、\"律己\"的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将三个月来的学习、工作情况简要总结如下：

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习\"创先争优\"，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

（一） 办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到\"三勤\"即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

（二） 违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《中华人民共和国道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月的来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

**实习生鉴定评语篇二**

这一周中辛苦过、惊喜过、忙碌过、磨砺过，在摸爬滚打中，在全公司的培养和领导下，在办事处积极向上的氛围中，我付出除了很多，也得到了很多。回首过去的一周，我能看到自己的成长的脚印，一步步，是夯实的，也是稳健的!

非常有幸能够成为中技金牌销售团队的一员，在这样一个蓬勃向上、优秀傲人的团队中，更需要业务员不断的总结、反思，追求进步、见贤思齐，为总结经验，发扬成绩，克服不足，现对这周的工作总结如下。

作为一名业务，一切都应以业绩说话，业绩是考量业务员工作能力的一项铁的指标，也是业务员辛勤付出的回报和鼓励。截止20xx年12月15日，已签订合同约20万米，本月待签合同约5万米，出图量约20万米，信息量约50万米。无锡办是新的，无锡的市场也是新的，但是我们是年轻的，有热情、有魄力，渴望用我们的汗水去开拓无锡空心方桩市场的一篇蓝海!

兵欲善其事，必先利其器。在工作中积累的经验：营销技巧、售后服务技巧、客户沟通技巧就是销售人员工作中的利器!

作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

在这周中，积极发掘客户资源，与客户沟通，通过设计院、客户的朋友、部门等一切可以利用的渠道，发挥自己的营销技巧，与多少新客户建立了较好的客户关系，营造了中技良好的公共形象。

在本周工作与客户占据了我生活的绝大多数精力和时间。在中技的良好氛围中，我感到充实和踏实。对销售人员而言，你的付出永远和收获成正比。感谢领导和中技给我这样一个平台，挥洒汗水，收获成长和事业的归属感。

对于销售人员而言，团队协作是更好开展工作的基础，也是中技人精神的精髓。自己也是从新业务员一路走来，成长的路上，得到过很多领导和同事的帮助。在做好自己本职工作的同时，我也以中技为家，以办事处为家，积极配合其他同事做好各项工作。用一句词：大家好，才是真的好!没有整个团队的整体进步和成功，也不会有个人的成绩。在公司组织的野外拓展中、在一次次工作中苦难的化解中、在一次次公司会议中，我们思考着团队与个人的关系，也无时无刻不在践行着这一点。

伴随中技一路走来，同中技共同成长，期待不可同日而语的明天!

二

在上级领导一周来的细心教导和大力培养下，进步明显，从一名长期学生变成一合格位业务员。下面把工作以来的情况汇报如下：

(一)我进入公司一周来按照公司领导的安排，拜访了贵阳宏信，沃尔玛等超市，并了解我公司产品在这些超市的排面、产品销售情况、以及缺货状况。同时也向相关人员打听了不同厂家所生产的本产品销售情况、

(二)初步地学会了怎样做好一个业务员，对业务工作有了深刻的理解，从没有商业基础到如今能基本展开业务跟踪，这对我来说已是突飞猛进。

(三)我对我公司的产品、特性、优点、用途、社会推广、经济效益等知识有了较全的认识，

(三)我工作认真，能较好地完成业务员本质工作和上级安排的各项任务。

因为没有坚实的知识基础和详细的工作规划意识，导致部分工作没有较好的跟踪完成，很多细节因素没有考虑周全。例如：去了解产品在个各超市和店铺的销售情况是，只记录了个大概情况，没详细的记录，没有留下营销员具体的联系方式，还有就是我们不太成熟，工作中有点偷懒。

(一)努力工作，服从公司管理，听从上级指示，不怕苦，不怕累，认真踏实完成各项任务，不断提高事业心责任感。

(二)继续加强产品、业务知识的学习，切实尽快进入市场经济发展交易中充当友好桥梁的角色。

(三)进一步展开电话信息业务工作，保持跟踪联系，尽可能做到店铺使用我公司的产品及需要我的服务。

(四)虚心向公司的各位领导，优秀的业务员学习，不耻下问，使我的业务水平能力不断提高。

(五)加强对经济、历史等各方面的文化学习了解，扩大个人知识面，不断提高个人综合能力素质，培养良好的个人形象及企业形象。

(六)积极主动参加公司组织的各项文体娱乐活动，加强体育锻炼，保持健康的身体和乐观开朗上进的生活态度，与同事友好相处，团结互助，共同努力为自己为公司在发展更上一个层次楼。

(七)做好工作总结规划，学会每天从实践中学习检讨进步，做好每天、每周、每月甚至每季度每年度的工作规划，实践与规划尽一切可能同步，落实好各项工作任务。

**实习生鉴定评语篇三**

三个月的实习转眼就要过去了。于20xx年xx月xx日进入xxxx公司，在xx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目;参与标书审查的项目;参与标前会的项目等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的`操作;使我受益匪浅，不仅从(xx领导)过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在限定的次数内未抽到足够的评委，俩次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xx国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

**实习生鉴定评语篇四**

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从 xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11900元，净利润10019元，平均每台车利润是 3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，20xx年的年销量达到80台，利润达到190000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

不断的增强专业知识

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**实习生鉴定评语篇五**

我是一名医学专业学生，经过一段时间的实习，我认识到将理论知识与实践结合是一层很重要的环节，对我们医学生以后上岗来讲一个很好的铺垫。因此我将这次的实习做出个总结。

临床实习是护理教学的重要组成部分，是护生将所学的理论知识与实践相结合并巩固加深的重要环节，护理临床实习效果关键在于临床教学的组织和管理。为了进一步加强临床实习教学环节的管理，护理部从多年的带教经验中不断总结完善，确保了带教工作质量的不断提高。具体做法如下：

1、护理部合理安排实习科室，专人负责实习带教工作，结合实习大纲要求制定详细的实习（进修）带教工作规定、实习带教计划、实习轮转表及实习生业务讲座安排。

2、同实习学校签订实习带教合同，与实习学生签订实习（进修）生安全纪律责任书，有违纪者，按规定条款给予相应处理，以确保工作有章可循。

3、护理部统一组织对实习（进修）生进行为期3天的院级岗前教育，内容包括医院概况、医德医风、护士素质、规章制度、劳动纪律等；培训结束后严格进行岗前培训考核，合格后方可入科实习；入科第一天由护士长或带教老师进行科室岗前教育，内容包括护理工作制度、病区的环境、专科特点等。

4、院级由全院护士长担任教学组成员；科室指定经验丰富、责任心强、具有良好职业道德、较强表达能力及交流沟通能力的护师实行一对一带教，对实习学生全面负责。

5、护理部每月组织业务讲课1次，内容为专科护理知识，要求实习（进修）生认真做好学习笔记；各护理单元每月组织护理查房、每周小讲课1次。

6、护理部不定期检查学生的实习情况，同时检查带教计划的落实情况，做到层层落实，使教与学达到和谐、一致，保证教学质量，防止差错出现。

7、实习（进修）期间定期征求带教老师、实习学生的意见，双向反馈，并在实习结束时发放“带教工作评价表”，要求实习（进修）生认真填写，以便不断改进工作，提高带教工作质量。

8、实习结束时，各护理单元由护士长及带教老师对实习学生组织考核，记录成绩并作出鉴定，完成教学手册；同时护理部进行护理基础知识等内容的考核，记录成绩并存档，合格者，出具实习鉴定。

临床教学质量的高低与严格的教学管理有直接的关系，只有通过我们规范、有力的护理临床实习管理，才使得实习护生的综合能力明显提高，达到理论与实践的紧密结合；才使临床实习教学质量得以保证，同时也促进了我院护理质量的不断提高，并受到了医院、实习学校及实习学生的一致好评，取到了令人满意的工作成效。

**实习生鉴定评语篇六**

我于20\_\_年\_月\_日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、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；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给\_\_，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、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。

四、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。

五、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经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账（外部）。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、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。关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，

不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质（是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分），单据的情况（做废或改单）现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**实习生鉴定评语篇七**

2x11，是十几年学院教育收获的第一年，是踏入xx建司的第一年，是学会责任、学会学习、学会生活的第一年，由衷感谢xx建司的诸位同仁所给予的殷切关心，各位同事教导的工作经验，必会一生受用。

新的一年工作伊始，很有必要认真总结去年的工作收获，以良好的姿态迎接全新的挑战，与xx建司共同进步，共同成长！总结是对工作经验的归类，是自我反省和自我升华的过程，命运的脉搏在自己手中，事业在于奋斗，逆流而上，生生不息！

一、2x11年工作过程和心得

2x11年作为一个初入社会的工作者，工作中始终恪守“四多”，即多看，多听，多问，多想。仔细观察前辈同事的工作流程和重点，熟悉工作方式；用心听取前辈同事工作中对难点的讨论以及解决方法、业务来往中待人接物的技巧，了解集体工作中多方面协调管理事务的方式；大胆询问前辈难以自己独立解决的问题，学习吸收他人经验和知识；认真思考平日中前辈同事如何解决各方面技术问题、人际关系的途径，在空闲时间查阅相关文献书籍，仔细揣摩，争取吃透他人的工作模式，达到他山之玉可以攻石的效果。去年以来的工作学习流程总结如下：

三月至八月底五个月的时间呆在办公室，受益匪浅。初步涉足招投标行业的各种流程，处理政府管理部门检查的方法。见识了建筑行业的行事规则，以及如何扩大业务的能力。更重要的是完成了由学生到从业人员的转变；

2、进入桑树廉租房项目部之后，在项目部诸位前辈的带领下，积极学习现场施工知识。温习并巩固放线定点的方法，了解泥浆冲击钻孔和旋挖机各自的施工工艺，揣摩基础工程中质量控制的方式。同时也目睹项目部诸位同事与相关人员的交流，学会了如何甄别他人言语虚实，不被误导错误判断形势造成损失。还明白了，“台上一分钟，台下十年功”的道理，任何完美地解决突发事件，都必须提前做好功课，详细了体会施工技术；

3、在施工现场所见识的各种冲突事件中，明白了做事应当灵活多变。施工现场“三分技术，七分管理”，在管理工人过程中既不能颐气指使，也不能软弱可欺，最好有的放矢，有针对性和前瞻性地管理工人。工作也应该做到“四有”，有条理，有计划，有备案，有城府。这既考验了各种知识的综合能力，也考验了员工认真谨慎的工作作风，技术方面的事情要做到有理有据，管理上的冲突要做到临危不乱。

二、对施工一线的思考

未来自己在公司中的工作重点倾向于施工一线，所以有必要重点介绍半年来工地实习经验的体会。工作经验有限的情况下，自己将一线施工粗浅地总结为“五个为先”：

一线施工是技术为先的工作平台。施工一线处处可以感受到严谨科学的工作作风，例如：定点放线，工程质量控制，工程材料估量，对法律、法规和政策的`了解和运用，等等，无一不需要扎实的科学知识；

一线施工是利益为先的阵地。一个施工项目的全过程，凝聚了全公司同仁努力的汗水。而项目部则是为公司谋取利益的前线，务必领悟贯通“专款专用，少花钱多做实事”的精髓。例如：租赁采购设备，采购材料，聘请劳务班组，就必须斗智斗勇，以各方面的人际关系，了解行情，与分包合作者讨价还价做到进退自如，同时必须完成好法律法规要求的各种资料，无虞甲方检查，并在施工事件中与甲方积极交流，绝不落下口实，最后要善于与形形色色的人打交道，争取在问题发生的萌芽阶段便将其解决。总而言之，要尽力重质、重量、合法、合理、合情地为公司谋取最大的利润，即是一线工作者的义务；

一线施工是人际公关为先的舞台。每一栋建筑都不可能由一个人建成，必须是团队努力的艺术结晶。在项目部日常工作中不可避免要与人就利益纠纷交涉。几个月来，深刻认识到一句古话，“害人之心不可有，防人之心不可无”。实际工作中自然不会出现法律意义上的“坏人”，可人趋利的本性造就了一部分人会为了更多收益而耍小聪明，试图蒙蔽项目部工作人员。例如：与六号楼的一连串纠纷，正是因为缺乏交流以及行为不当留下口实的原因，此外处理商品混凝土公司拖拉慢待工地时，抓不住问题重点，了解不到内情，难以灵活处理，还有班组偷尺、叫苦、怠工，仅仅依靠一个拖字决并不够，重点在于想办法在双方获利的情况下，抓准重点，一劳永逸；

一线施工是安全为先的险地。现代科技进步神速，在建筑行业各种新型施工机械以及施工技术层出不穷，而很多机械技术总是比详细的施工规范更早出现在工地上。这种情况下，一方面新型机械技术有可能给施工带来便利，缩短工期和减少成本，另外一方面因为无法通过传统规范和书籍的学习，预测风险设计备用方案。因此，很多时候为了追求利润必须敢于尝试新型机械技术，敢于冒一定风险。不过，所有风险应该可预计，可以最大限度地降低。这正是对工作人员综合素质提出了高度要求：必须能够通过各种途径了解该新型技术的施工特点和要求，最好结合该处工地现状针对性地了解相类似工地的施工情况，提前做好风险评估和技术预备方案；

一线施工是责任为先的天平。建筑施工过程，随时直面各种工作风险，每一个决定，每一个工作环节，不只牵连着公司的集体利益，也关系着工人的生命，因此每一个决定都应该放在心中的天平上称量。虽然目前履行责任终身制，但不能因噎废食，正是因为责任重大，所以不能退缩，应当敢于承担责任，应该能够果断正确地尽快处理工作职能内的事情，要做到尽职尽责，即使出现事故也尽量让自己与公司能够置身度外。每一个工作人员必须有一颗责任心，更要有一颗敢于承担责任的心。

三、?工作中的不足与反省

在去年中我的工作还有下列不足：

不能严格遵守公司早上报到时间。身为实习生，xx建司并没有过于严格要求，甚至给予了很大的理解和帮助。可是实习生的身份，并不该成为偶尔工作散漫的借口，作为公司的一员，作为收取公司薪金的雇员，这种行为不止辜负了公司的期望，也伤害了其他认真刻苦的工作人员感情。未来的一年，无论身份如何，都要严格遵守公司的规章制度，履行自己作为公司一员的职守；

**实习生鉴定评语篇八**

在绵德中学高二（10）班实习期间，感慨颇多，刚开始的时候我总希望快点结束，现在真的结束了，又真有点不舍了。舍不得那群可爱调皮的学生，舍不得那些指导老师，舍不得这一个月来的实习生活，毕竟这一个月来的实习生活教了我们很多东西。

特别是在担任班主任期间，有人说，做老师不当班主任的话，就失去了让自己提升能力的机会。真的是这样吗？以前不觉得，实习完后，有了一点点体会，因为我们是一个五个实习生的，所以班主任是轮着来当的。不过，在实习生活的一开始，班主任吴宇老师就让我们每个人都先当了班主任。他给我们五个实习生每人都安排了10个交流对象（有成绩好的也有成绩不怎好的学生），让我们根据刚结束的月考成绩以及他们在高一下学期分班的时候的最后一次考试成绩，去和他们交流，过后还要写一份总结。

实习生活刚开始，我们也没什么上课的任务，只是听课而已，不用备课，所以比较轻松。在那些学生的早读或者课间时间去和他们交流。当然，在要和他们交流之前，肯定要先对这个学生做个比较全面的了解。虽然不能了解全部，但可以通过两次的成绩对比，多少知道一些那些的学生的学习情况。

所以，在老师交代完任务之后，我们就开始工作了，对自己要负责的那十个学生的前后两次成绩作对比，看其是进步还是退步，看其有什么优势或弱势，应该在哪一方面着手去和他们交流。准备工作做完之后，就要和他们交流了。

通过交流，发现那些学生其实都挺想学好，就是基础不太好，而且可能是普通班，各科成绩都不怎么好，特别是英语，班平均分也只有31分左右，而我的交流对象大部分英语成绩都是十几分。同时，虽说是理科班，但他们的理科成绩也并不理想。听一些学生说，班里很多同学是因为不想背文科的知识，所以才选择理科的，其实他们的理科也并不怎么好。所以就造成他们的成绩整体水平比较低。

基础差，要补的东西非常多，不是一朝一夕就能做成的，需要很大的毅力去坚持，去努力。而且他们又处于比较稚嫩的时期，比较迷茫。有些爱学习的学生还好，倒比较配合，可能心中比较明确自己的目标，在老师的鼓动下，更认真地去总结、学习了。也有些学生甚至不知道自己为什么而读，也不知道该怎么做，整天只想一些与学习无关的东西。其中个别学生对我们这些实习老师挺抗拒的，他不愿意和你交流，不想把自己的想法告诉你。这让我多少有点不知所措，因为以前也没碰到这么多学生，没办法，不管他们其中的一些怎么不愿意，我还是和他们交流，不过，其中我会去观察一下他们到底喜欢什么，和他们聊他们喜欢的东西，这样就少了一些陌生感，在日常的学习生活中去鼓励他们，还监督他们学习英语，因为英语是他们最弱的科目，有些同学甚至已经产生了放弃的心理。在监督他们的时候也和他们做朋友，在给他们改周记的时候，给他们写评语的时候鼓励他们，慢慢地，大家也渐渐熟悉起来，成为了朋友，这样工作也比较好做了。该疯的时候疯，该正经的时候正经，大家相处得也挺融洽的。从表象上看，他们还算是比较认真吧。但也存在一些随便应付的学生，因为他们认为实习老师都只是三分钟热度，过后就没什么了。过后，做班主任都是和欢琪一起合作的，我们俩一起合作得很愉快，互相帮助照应。每天监督他们早读或早练又或是晚练。学生一个紧接着一个地认识，当我已经认出全班的同学的时候，实习也就结束了，我的班主任工作也随之结束了。

总之，希望我在绵德中学担任班主任期间，能帮上一个学生，我也知足，因为我知道短短的一个多月的实习根本不能帮他们解决什么问题，而且他们的问题大部分都是长期留下来的，不是一时半会能解决的。作为班主任就要去了解学生，想法设法地去帮助他们解决问题，不管在学习上还是生活上，不仅要教他们知识，更重要是教他们怎么去为人处事，特别是语文老师。

（一）、课上：

在课上，我努力将自己备课中学习到的和听老教师讲课所学到的知识精心的取其精华然后传授给学生，不敢懈怠每一个知识点。其次，将在大学所学的知识努力渗透到课堂中。另外，时刻注重孩子的思想教育，做好班级文化建设。我觉得一名优秀的人民教师，不仅注重孩子的思想教育还要时刻关注孩子心理素质的培养。初一孩子，处于从小学到中学的过渡时期，所以孩子的心理转变和心理需求值得我们倍加关注和正确引导。

（二）课外：

课下我尽心尽力，认真备课，上好每一节课，认真判作业，自习课进班辅导。虽然每个班一周只有两节生物课，但让我真正感到了做为一名教师的责任感。从备课到上讲台讲课，我不敢有任何怠慢。

真正吸引孩子喜欢自己的课堂，必须自己的课堂教学水平能引起他们的兴趣。因此，每节新课之前都会听实习学校老教师的一堂课，从而在教学方式和教态上学到很多课本上永远学不到的知识。另外，在备课中，我会准备一些笑话和符合初一年级的知识水平的幽默的语言，以防他们上课觉得乏味而睡觉，并且用搞笑的语言、顺口溜、比喻等巧妙的方法让他们更好的记住知识点，这样使他们记忆的更牢固。其次，在学生的课堂反应上，认真揣摩孩子的知识水平，从而在教学中的用语和举例能贴合他们的知识世界。并且我注重了如何控制好一节课的课堂氛围，这样既不会乱班又不失活泼，因此孩子们也特别喜欢我的课。

在这要感谢金华中学的两位指导老师郅丽光老师和李梦莹老师对我的帮助，无论从课堂教学到课堂管理都让我学到很多课本上学习不到的知识，让我学会了如何上好一节生物课。听课是我这学期实习的核心工作之一，几乎每节正课讲课之前都会听课，听自己指导老师的课，学习老教师的教学思路和教学方式。在课上，我学习了很多老教师多年来总结的教学精华，并且基本了解到孩子的易错点，从而确定了上课需要强调的知识点。更多的学习老教师沉着稳重的教态，这是我一个新教师所比较缺乏的`。在课下认真总结，找指导老师虚心请教自己教学中遇到的各种问题，从而补充自己的漏洞和知识点。每次老师都会提出意见和建议，因此我受益匪浅。另外，有时会听不同年级的课，听不同学科的课，向他们学习如何教授知识点，如何使整堂课连贯，如何引起学生学习兴趣，吸引他们注意力等等。

我做好每一节的习题，备好每一堂课，备好每一个环节，给孩子们上好他们人生中的唯一的每一堂课。

在教学中我很重视与学生的思想交流，多与学生谈心，和每一个学生真正成为朋友，让他们尊重我，理解我，喜欢我。也就因为这样，我学会了怎么和学生交流，另外，清楚了这些学生的想法才能更好开展我的各项工作。走近他们的心里，他们就会发自内心喜欢我，从而更喜欢我的课堂。

还记得第一次公开课的时候有正副校长、正副主任等等十多位领导和老师听我的课，我镇定自如、落落大方的授课得到很高评价。但是，我知道自己每次讲课之前，我需要把每一句话、每一个字清清楚楚的写在纸上，生怕在课上说错话。因此，无形中导致了背教案这种现象，也很难改正这个缺点。直到期中考试之后，在和我的所有学生里分数最低的一位学生进行试卷分析时，孩子说了一句话“老师，您讲的太难了，听不懂”，使我大彻大悟，给沉浸在所带两个班级期中成绩排名为年级第一第二的骄傲感中的我当头一棒。我静下心来彻彻底底的反思自己的教学方式，指导老师也说过，因为所授课的孩子年龄较小，加上第一次接触生物，所以上课用语不能用“大学式”的过于专业语言，有些内容要转化为孩子们能接受的语言。我开始反思自己的教学行为，决定以后坚决改变备课方式，不要那种说完上一句想我下一句该怎么说的“背诵式”教学，而应该先把所授知识理清一条思路，再用最通俗的专业语言给学生讲明白，即“不要为了讲而讲，要为了让学生明白而讲明白”。我觉得这是最大的教学收获，这将是我在以后的教学实践中最受益终身的。

另外，由于经常给别的老师代课，所以初一16个班都有教过。正因为如此，也发现这些班级的授课方式是截然不同的。有的班学生整体水平比较高，我就可以讲快点，多扩充点课外知识；有的班可能学生的基础比较薄弱，这时，我就会放慢讲课的速度，上课多提问，多落实。所以，我知道了“因材施教”这一原则，这也是我需要谨记的。

在传统教学模式中学习成长的我，在实习前对于新教学理念的贯彻落实一直存在各种迷茫。通过自己真正的教学，一点点解决遇到的各种问题，使我从模仿“主体是学生”的模式开始教学，到最后试着真正掌握，我一步一个脚印走来，真正理解了新教学理念的真正内涵。金华中学提倡“337”教学模式，多次听了当地老师的公开课之后才懂得这所学校的教学理念的创新之处。在教学中我努力真正把课堂交给学生，使学生成为课堂的主人，让学生自主探索，合作交流，努力做到老师成为他们真正意义上的引导者，指路灯。这种模式的课堂不仅能够培养学生的自主探究精神，还能培养学生的合作交流能力，从学生的要我学变为我要学，减少了课堂的枯燥乏味，多了一份创新和活力。但这种模式老师的课堂设计非常重要，老师怎么设计，学生基本就怎样做。经过这一段时间的实习，在课堂设计方面我有了很大的提高，如问题设计，问题衔接，多媒体利用方面。在一次学校组织的探究性实验录课教学活动中，自己从教学设计到实施，准备了整整一周，因此在探究性实验课方面，我的教学设计和教学方式也有了很大的提高。

总之，无论在教学还是生活中，我真心关爱每一位学生，用心去和每一位学生相处，让他们真正感受到老师的爱。用我的心照亮他们的内心世界，让他们喜欢课堂，喜欢学习。

**实习生鉴定评语篇九**

为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这5个月的实习工作做一个工作小结。

一、毕业实习单位的自然情况

首先介绍一下我的实习单位：xxxx公司。该公司座落在xx繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4 万余种商品；下设12 个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是xx老字号一样深受广大消费者青睐。

二、毕业实习内容

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的`，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。但是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。只有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像xx公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买xx家电，就是把舒心、放心买回了家。xx公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做而且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式 1、上门服务时出示“星级服务资格证”。2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单,服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户提供一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、建议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。产品自售出之日起（以发票日期为准）7日内发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理；产品自售出之日起（以发票日期为准）15日内发生性能故障，消费者可以选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修（两次或两次以上维修）仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，符合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，符合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。通过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自己无能为力的那个时候了，现在的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。通过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

三、毕业实习中的体会和提高

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于xx公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩 2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度 3、管理层的管理人才比较少 4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，应该更好的规划自己的职生生涯，最后衷心感谢xxxx公司给我提供实习机会！

**实习生鉴定评语篇十**

四个月的实习生活似弹指一挥间，从刚踏出学校大门时的失落与迷茫，到现在走上工作岗位的从容，坦然。我知道，这又是我人生中的一大挑战，角色的转换。

实习期间，对于任何工作一贯谦虚谨慎、认真负责。如今的我在现任部门多次受到主任的称赞。我想这除了有较强的适应能力和积极向上的心态以外，更重要的是得益于大学两年多的学习积累和技能的培养。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会是远远不够的。“吃的苦中苦，方为人上人”，我要恪守吃苦精神。因此，在今后，我会继续努力拼搏，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。

刚进入市统计局的时候，很茫然，不知道要做些什么，领导叫做什么，我们就做什么，最开始的时候就是订一些文件，发放开会的文件，协助领导开会，倒茶水····这些都是很简单的任务，我们都很用心的去完成。刚开始来的时候，我们经常有饭局，老师教我们的餐桌礼仪只是在课堂上教，真正用到的时候，很茫然，也遇到了尴尬的时候，但是，就是因为这样，才会认识到错误，去改正错误。我们市统计局实习的一共有7个人，所以不是每天都很忙，也不是每天都有事情要做，很多时候我们都是呆在办公室里，一呆就是一整天，直到下班。后来慢慢走入正轨，我主要帮忙接收文件，打印文件等等，四月份，我与两位同学被调往贵港市港北区统计局帮忙，主要做的是接打电话，通知一些公司填表等等。在港北的工作，每天都非常的忙碌，一个月后，回到市统计局。

通过大学的学习我的能力明显的得到了提高。懂得了运用正确的学习方法，同时还要注重独立思考。在今后的工作中我将更加重视自己的学习，把在大学学习到的理论知识积极地与实际工作相结合，从而使学习和实践融为一体。在今后的工作当中我也要进一步充实自己的专业知识，为自己更好的.适应工作打下良好基矗

进入大学以后，我认识到仅仅学习好是不够的。要追求上进，思想上的进步也是必不可少的。作为当代青年，我们要为祖国建设贡献自己的力量。在大学期间我时刻以一个团员的标准来要求自己，不断加强团性修养，提高自身的政治素质，

大学期间，我担任了两年的学生会文娱委员，在广播站任职。在与同学们相处的两年期间，我积极主动地为同学们服务，对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，和同学团结一致，注重配合其他学生干部出色完成各项工作，促进了团队沟通与合作,得到了大家的一致好评。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。

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