# 2024年大学生个人鉴定材料(6篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-07-02

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。大学生个人鉴定材料篇一忘记了这是第几个...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

**大学生个人鉴定材料篇一**

忘记了这是第几个雪花纷飞的冬日清晨，和以往的冬季一样，这个冬天，又有许多的人站在了时光的分岔口上。经过四年的蛰伏，完成一次痛并快乐着的蜕变。接下来，他们即将开始一段全新的旅程，与此同时，却也结束了一个注定会让人怀念的大学“象牙塔”时代，一段属于他们的青春岁月。每次见到这样的离别，总是情不自禁的伤感，尤其此刻已经是大四最后的日子，总觉得毕业近在咫尺，所以今年的冬季似乎格外的冷，也许是因为太多的离愁别绪吧，所以想好好珍惜这次为期六周的实习时间，哪怕多学习一点知识，哪怕多认识一些朋友，然而时间是最残酷的东西，它不会因为你想珍惜而慢下来一分，不知不觉间，为期一个半月的毕业实习的工作已经结束了，回顾一个半月前自己刚来到实习公司时的壮志凌云，这一瞬间，自己有太多的感言与见解，经过了这一个半月的时光沉淀，青涩的影子渐渐消逝，留下的是知识的积累与踏实的厚重。

所以，带着这些认知，本着从一点一滴做起，绝不眼高手低的想法，我来到了上海顶誉食品有限公司进行实习，公司位于普陀区中江路879号天地软件园内，成立于20\_\_年10月，主要经营以鸭系列产品(久久丫)为主的休闲食品，以香、辣为特色，其中鸭颈最为突出，另有鸭掌、鸭头、鸭肫、鸡尖等二十余种产品。“久久丫”始终致力于为顾客带给高品质的中国传统特色美食，采用了“连锁品牌专卖店”的发展模式进行市场开拓，先后开发、占领了华东、华南、华北、华中各个一级、二级主要城市市场。目前，久久丫总门店数已超过1000家。20\_\_年，董事长顾青在由南方报业传媒集团21世纪报系主办的“20\_\_中国最佳连锁企业评选”活动中被评选为“20\_\_年度中国连锁业风云人物”，同时久久丫连锁被评选为“20\_\_年度中国十大最佳连锁企业”。“久久丫”创意休闲美食品牌也正被越来越多的人们所理解和喜爱。公司的目标是成为出中国休闲食品领域第一品牌。

我在公司的实习资料主要是培训实习以及门店助理实习和参观实习。第一部分的培训实习是公司里的培训师对我们实习生进行的培训，主要是时间管理、自我管理以及公司管理方面的培训，透过这些培训，让我对公司的岗位分配、部门职责以及公司的整体运行和企业文化有了感性的认知，在培训期间还对我们进行了一系列的职能测评，让我们了解自己的兴趣以及自己对想要去的岗位的工作的掌控度，然后公司会按照这个测评结果以及之后在各个岗位上的实习安排具体的工作。此外，公司的培训师都是很有亲和力的，讲授的资料也是风趣幽默，互动也很精彩，让我体会到一种温暖安宁的氛围，同时也获得了很多方面而不是局限于专业知识层面的知识，对我以后的实际工作十分有利。

接下来是到久久丫门店辅助店长进行实习。这样一种实习虽然不怎样与我们的专业知识相关，但仍旧让我获益良多，感动良多。在上海这个城市里，每一天都有各色人等穿梭其间。除了兴奋的游客，耀眼的明星，还有一大群默默无闻的工作者始终坚守着自己的岗位，奉献着自己的热情，他们不畏困难，他们不怕挫折，他们一心只想为顾客服务，向顾客展露自己最热情的一面，其中就包括久久丫门店的员工们。

公司在各个方面都力求尽善尽美，就算有一点小瑕疵的地方，公司也会竭力去改善，去完善，所以我时常觉得一个公司有多高的地位这并不值得吹捧，只有一个公司懂得不断的去改善，不断的进步，每一天都能涌现出新的创意，这样的公司才能长青，才能处于优势地位。

一、坚持：我们不管到哪一家公司，一开始公司都不会给我们太多的工作，一般都是先对我们进行培训，让我们看，时间短的是几天，时间长的药几周，在这段时间里很多人会觉得无聊，没事可做，也学不到什么东西，便产生了离开的想法，但是这时你其实还没有真正接触到公司的真正，所以在这个时候我们必须要坚持，轻易放下只会让自己后悔。

二、勤动手：我们去公司实习，公司多数把我们当学生看，这段时期，公司不会给我们重要的工作，能够又不想让我们闲着，因此，我们就应主动找一些事来做，从小事做起，刚开始也只有打杂，你没事就多动动手，这样公司的同事才会更快的理解你，大家才能看到你的用心和潜力，接下来才会让你做一些重要的工作。

三、多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司实习以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没有学过的知识也能够在工作中逐渐掌握，态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四少一多就是我的态度。我们刚开始实习或工作时，可能会搞不清楚自己该做些什么，觉得压力很大，在工作过程中多看别人别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己动手去多做，光动嘴不动腿是不行的，所以我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

四、少埋怨

有点人会觉得公司那里不好那里不好，同事也不好相处，工作也不如意，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还会增加自己的压力，所以，我们就应少埋怨，要看到公司好的方面，对遇到的问题就应向办法去解决而不是去埋怨，这样才能持续工作的热情。

五、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的问题我们要虚心向同事或领导请教，当比二年教我们只是的时候，我们也就应虚心的理解，不能认为自己懂得一些知识就飘然然。

六、错不可怕，就怕一错再错

人无完人，每个人都有犯错的时候，工作中第一次做错不要紧，但也主动认识到自己为什么做错了，要怎样改，不能一而再，再而三的犯错。

七、自主学习

工作后不再像在学校学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要字迹主动去学校去做，只要你想学习，学习的机会是有很多的。实习的时候，有比较多的休息时间，要利用好这些时间，少看一部小说，多了解一些感兴趣的知识。

八、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何持续和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的潜力以及与个人合作的潜力，合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人想要获得好的业绩，务必牢记一个规则，我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自己的协助下同时也从中受益的状况。反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

九、为人处事

作为学生应对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要思考更为复杂的关系，无论是和同事还是领导，都要做到妥善处理，多沟通，并要设身处地地从对方的角度换位思考，而不是只思考自己的事。

经过这次实习，我从中学到了很多课本中没有的知识，在就业心态上也有很大改变，以前我总想找一份自己喜欢、专业对口的工作，克此刻我明白找工作很难，要准也对口更难，很多东西我们初到社会才接触，所以我此刻不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观，要尽快丢掉对学校的依靠心理，学会在社会中独立，敢于参加社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在神会上快速成长起来。在以后的学习生活中，我会谦虚谨慎，勤奋努力，加强修养，以更开阔的胸襟，更智慧的头脑，更高尚的品德服务社会。这次实习只是我人生中一个奋斗的起点，我也相信自己必须会以更加饱满的热情和决心投入到未来的工作当中去，相信自己必须能交出更加满意的答卷。

**大学生个人鉴定材料篇二**

我叫，是xx大学汽车专业的应届毕业生。通过四年的学习和生活和多次的社会实践,我建立了健全的人生观,正确的政治方向,有一定的分析问题、解决问题的能力,有较强的动手能力。以下是我的自我鉴定。

通过系统完善了汽车专业知识的学习,本人有扎实的专业基础知识,并且有一定的汽车管理知识，课外大量阅读图书馆中汽车类书刊资料。我了解中国汽车产业发展动态方向,特别是汽车市场服务领域。我知道汽车维修行业发展现状及趋势，善于学习新的知识方法工艺,分析和解决问题的能力强,能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料,收集本行业最新信息。

学习之余，我坚持参加各种体育活动与社交活动。在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

“老老实实为人,本本分做事”是一个人立足社会的根本,也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守,能够忠于自己的企业,将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新,善于开创,能承受较高的工作压力;吃苦耐劳,注重合作,具有年轻人火一样的工作热情和活力。

我校是一所理工学校，在培养人文素质的过程中，也渗透了理工科优良的作风，在我的身上，您会看到工科学生的扎实、看到理科学生的冷静。综合发展自己，成为文、理、工兼具的好学生，是我对自己的要求。

**大学生个人鉴定材料篇三**

大学生活即将结束了，回首校园生活和社会实践活动，有欢笑，有悲伤有成功也有失败。进入大学以来，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，一直严格要求自己，遵守学校的各种规章制度，在努力学习知识的同时，也注重德与体的发展，不断的完善自我，争取做一名全面发展的优秀大学生。

在思想上，作为一名共青团员，自觉遵守团的纪律和国家法律，发扬共产主义道德风尚，维护国家和人民的利益，热情支持好人好事，积极缴纳团费并参与团委组织的各项活动。在活动中学习和思考，不断提高自己各方面的能力和个人政治素养。

在学习上，我始终积极主动，追求上进，勤奋刻苦，不断地巩固自己的知识构架，做到温故而知新。我一直把我的专业放在首位。上课时认真听讲、做好笔记，积极思考并回答老师提出的问题，通过辛勤辅导和自己的辛勤努力，在过去的两个学年中我都获得了班上综合第一的优良成绩。

在生活上，我团结同学，积极为同学们服务，主动关心帮助同学，与同学保持良好的关系。由于我是来自农村的一个孩子，深知“粒粒皆辛苦”，日常生活中，我一直严格要求自己勤俭节约，不浪费，平时积极参加各种体育锻炼，增强自己的身体素质，做到全面发展。

在实践活动上，我都积极地参加了班里组织的团体活动，如“人人都是志愿者”、“弘扬雷锋精神，构建和谐校园”等等的一系列团日活动。通过这一系列的活动，我深刻地体会到了作为一名大学生应有的责任感和集体荣誉感。

我知道没有等出来的成功，只有走出来的辉煌。在今后的学习生活中，我要在现在的基础上更加的努力，朝着梦想不断迈进，不断地完善自我，争做一名新时代的优秀大学生。

**大学生个人鉴定材料篇四**

我是传播0531班的学生，本人进入长沙民政学院以来，遵守学校的各种规章制度，没有触犯任何校规，并却积极响应学校的各种号召，学习认真刻苦，工作认真负责，尊敬师长，和同学和睦相处，自我鉴定是一名合格的大学生，下面是我针对各方面的的具体的自我鉴定。

学习方面：

我喜欢学习，因此我不会错过每个老师的讲课，三年来做到了不旷课，不早退，不迟到，老师每一次布置的作业我都会积极完成，做到更好，平时及时复习功课，课余的时间还会去看些有关专业的课外书，补充课本上的知识，看些无关专业的课外书拓展自己的知识面，所以三年来我的成绩都在班上的上游，获得奖学金。

工作方面：

工作认真负责，富有责任感。我觉得如果你要做一项工作就要认帐负责到底，有头有尾。虽然我不是学生会干部，但是做为一名小小的班干部，我都会把院和系的各种指示通知到每个同学，让同学能把自己的才华第一时间在各种活动中展现出来。比如大一时举办的个人服装设计大赛。除了在班里担任三年的女生委员，心理委员，我还参加学校的青年志愿者，参加各种公益活动，让自己的爱心献给同学，回报社会。担任寝室长，积极和室友交流，举办生日party，让寝室这个家充满温暖，充满友爱，在寝室美化大赛中获得一等奖!

生活方面：

在生活上，我勤俭节约，理性花费，不攀比。平时利用课余时间兼职，来添补日常开支。我的课余生活丰富，除了做些兼职外，我还和同学一起出去做运动，如跑步，打球，爬山，郊游等，来锻炼自己的身体，增强体质!陶冶情操!

人际关系：

我的性格是中性的，善于交往，对人随和，因此和同学朋友的关系一向很好，没有发生任何的冲突，觉得有这么多的朋友同学是一件很开心的事情!

**大学生个人鉴定材料篇五**

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

第二：用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

**大学生个人鉴定材料篇六**

我在安顺市第六中学七(2)班进行了为期近两个月的实习。实习的基本资料包括两部分：课堂教学、班主任工作。在原任指导老师武老师和班主任孙老师的耐心指导、帮忙下，我较好地完成了教育实习任务。

实习期间，在武老师的指导和支持下，我总计听了8节课，上了32节课。教学实习中，总的来说，我能认真备课，所设计的教案规范准确。课堂教学中，教学效果好，教学资料能当堂消化、巩固，教学重点突出，明确，能够顺利地完成教学任务.同时，课外辅导耐心细致，批改作业仔细认真，还经常请武老师指出缺点和不足，以不断地提升自己。在实习过程中，我深刻的感受到：上一堂课容易，但要想上一堂精彩的课很难!需要下很大的工夫。在教学之前，我都认真听了指导老师的课。从中我也学到了很多教学方法和技巧!同时我都准备好每次课的详细教案和课件资料，并全部交给指导老师修改。

实习期间，作为实习班主任，每一天课间操时维持秩序，监督到位，耐心地做学生的思想工作。教师节期间，我在班主任孙老师的指导支持以及学生的用心配合下，筹办了以\"尊师重教\"为主题的班刊展览活动，得到了老师和学生的极大肯定。

在整个实习生涯中，我本着对学生负责的态度尽心尽力做好每一件事情。自己在实践活动中得到了极大的提升，学到了许多书本上根本学不到的东西，受益匪浅，为以后做一名光荣的人民教师积累了宝贵的教学经验。

但是，在教学过程中，时间把握不当，不能在有限的45分钟内完成教学目标任务，教学过程和教学环节常常出现疏漏的地方，给学生造成必须的理解困难。所以，我想，作为一名师范生，要真正走向了工作岗位，还需要自己以后两个月的实习不断地努力实践，追求进步。

实习尽管辛苦忙碌，但却是对我人生的一大有益的尝试和磨练。最后，我要个性感谢辛勤指导我的武老师，是他让我学到了很多的教学知识，使我从稚嫩的教学走向了成熟的教学。同时，我也要向指导和勉励我的孙老师以及六中的老师们表示衷心的感谢和崇高的敬意!

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