

最新烟草个人自我鉴定 烟草人员自我鉴定 (大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

烟草个人自我鉴定篇一

我叫，在工作，现任职务。一年来，在领导的关怀和同事的帮助下，通过自己的不懈努力，较好地完成了各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团

结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

一、敬业爱岗，视单位为家

自从20年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查

员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意

为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息。更有客户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

三、对工作乐观自信、要养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的回报。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于客户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此，保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只

代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

20xx年上半年，我局（营销部）在市委市政府和市局（公司）的领导下，各职能部门的大力支持，深入贯彻落实科学发展观，坚持打牢基础，紧紧围绕“卷烟上水平”的战略任务，通过狠抓严格规范，强化基础工作，提升队伍素质，全面推进烟草各项工作。现将20xx年上半年的工作开展情况汇报如下：

一、上半年主要业务情况

（一）卷烟经营方面

上半年，共销售卷烟5795箱，完成市局（公司）下达年任务的41、39%，比去年同期669箱减少814箱，降幅12、32%。累计销售额8478、85万元，比去年同期8998、2万元减少了519、17万元，降幅5、77%。缴纳税金196、68万元，与去年同期下降5、63%。

（二）专卖管理方面

20xx年上半年，我局共查处烟草违法案件12起。查获卷烟12、

27件（其中假冒卷烟。12件、走私烟件88件、非法渠道卷烟4、394件、玉烟标识卷烟9、76件），非法烟丝3421公斤，查获违法运输车辆3台，查处违法烟草制品总值38、22万元。

二、上半年工作回顾

（一）认真贯彻落实市委市政府部署的相关工作。

1、认真配合推进我市项目建设工作。根据20xx年市项目建设规划要求，2月份，市国土资源局根据市人民政府的批复，征收广西区烟草公司市公司位于市城区域南一路二里16号（荔枝公园旁、市糖烟公司仓库内）的334、33平方米国有土地使用权。在此项工作中，我局（营销部）配合城投公司、市土地储备中心，积极向市局（公司）报告，按程序办理有关手续，这工作已到收尾阶段，有力推进了荔枝公园及周边环境的改造工作。

2、积极组织员工开展市城乡环境建设。一是支持植树绿化活动。今年我们按照市委市政府有关文件精神要求，发动全体员工按规定收缴资金144元，支持我市植树绿化工作。二是持之以恒抓好城乡清洁工程。积极配合市委市政府实施城乡清洁工程，营造和谐人居环境。我们派人负责责任片区的清洁工作，切实负起城乡清洁工程相应社会责任。三是努力着手庭院绿化工作。自签《市创建园林式单位（园林小区）》责任书以来，我们也作出了庭院绿化工作的设想，主要是向市局（公司）汇报，根据我们庭院平面的情况争取一些资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化。

3、密切关注民生，促进社会和谐发展。一方面是积极响应市委市政府的号召，一是重新选派社会主义新农村建设指导员驻清湾镇白米村，了解新农村建设的需要，服务于新农村建设，促进城乡一体化发展。另一方面是发扬一方有难八方支援的精神，今年4月份组织全体员工踊跃捐款抗旱救灾，共收到员工自愿捐款173元，以尽微薄之力帮助灾区人民重建家园，

促进社会大家庭和谐发展。

（二）真抓实干，重点做好卷烟营销、专卖管理、内部管理三项工作。

卷烟营销方面：突出严格规范，更加注重强化重打基础工作，更加注重发展方式转变，不断夯实基础工作，打牢市场基础，巩固工作基础。

1、严格规范流程，促进规范发展。在日常卷烟经营中，我们紧紧围绕“严格规范、富有效率、充满活力”的烟草总体目标要求，严格规范各项卷烟营销工作。一方面，规范营销人员日常行为工作流程，严格按照流程开展工作，逐步实现营销工作的规范化和标准化。今年来我们针对卷烟工作，共梳理了16个客户经理工作流程，并利用业绩督查考核杠杆促使客户经理严格实施，促进客户经理对卷烟零售户的规范管理。另一方面，规范货源分配管理。今年以来，我们充分利用信息科技化管理，全面实现货源系统自动分配，进一步规范卷烟供销链条，提高经营户的满意度和忠诚度。

2、深耕农村市场，拓宽服务网络覆盖。在去年空白村开展工作的基础上，4-5月份开展农村店的调查，对符合办证条件的但仍未办有烟草专卖零售许可证的经营户，我们动员他们办理卷烟零售许可证，提高农村零售户的覆盖面，进一步拓宽农村网络建设。

3、转变发展方式，注重品牌培育。今年年初，我们国家局局长姜成康正式提出了中国烟草下一步的品牌发展战略，即“532”战略。“532”战略是指争取用五年或更长一段的时间，着力培育2个年产量5万箱、3个3万箱、5个2万箱重点骨干品牌。这个品牌发展战略，意味着我们要进一步转变发展方式，不能再单纯的依靠满足本地市场消费者卷烟消费偏好来提升卷烟销量了，而是要把市场资源向全国性重点骨干品牌倾斜，对各品类卷烟进行梳理和规划，建立适合卷

烟品牌长远发展的品类体系。因此，今年来我们通过出台品牌培育方案、加强客户经理和卷烟零售户品牌培育技巧学习、加强与工业企业的协同营销来掀起新一轮的卷烟品牌培育工作。目前，我们重点培育的硬盒红塔山（经典15）、软盒双喜（广州）和软盒真龙（娇子）在市场上的知晓度、美誉度都有了一定的提高。

专卖管理方面：

1、联合执法机制，深入开展清理整顿卷烟市场专项行动。今年来，在以周涛副书记、副市长为组长的市打假工作领导小组以及市公安局、工商局等执法部门的大力帮助下，我局继续深入开展卷烟打假、打私、取缔无证照卷烟经营户专项突击行动。截止6月份，我们在全市范围内共开展了11次大型专项行动，共出动执法人员6多人次，查处名烟、名酒店、宾馆、酒店、饭店等违法案件19起，查获违法卷烟8、77件，案值6、5万元，营造了强大的执法声势，有效地打击和遏制涉烟违法犯罪行为。

2、加强同毗邻广东的合作，共谋维护卷烟市场秩序的良计。一月份，我局到化州、信宜、高州等烟草专卖局参加专卖执法联席会，并分别确立了《烟草专卖联合执法机制》。通过召开专卖执法联席会，加大了边界卷烟联合打假力度，有利于维护和稳定双方烟草市场秩序。

3、全面启动烟丝市场清理整顿专项行动，遏制非法烟丝摆卖行为反弹。为了逐渐提升中低档卷烟销量，我局在五月份结合辖区市场实际情况，制定了烟丝市场清理整顿行动方案，组成清理整顿执法组，集中力量，通过采取日常巡查与查找线索打源头两手抓的方式加强对烟丝市场的深入管理。通过烟丝市场清理整顿专项行动，非法烟丝摆卖行为得到了明显的遏制。

4、积极开展烟草法律法规宣传力度。我局一贯以来将宣传烟

草法律法规，提高人民法律意识，改善执法环境作为己任，特别是今年“3、15”期间，我局与市委宣传部、市行政工商局在市永丰广场联合举办了3、15消费者权益日专题晚会。晚会上我们通过抢答题形式对烟草专卖法律法规进行了宣传。另外，我局还采取悬挂横幅、开展“3·15”现场宣传活动、集中销毁假冒伪劣卷烟、非法烟丝等形式宣传烟草相关法律法规。累计悬挂标示各类烟草标语横幅1条、发放宣传单3余份，现场接待前来咨询法律法规、真假烟识别的群众及消费者多达4余人、销毁假冒伪劣、非法卷烟4条、非法烟丝15公斤，案值达22万余元，进一步提高了消费者的法律意识。

5、严格规范行政许可管理。一是按照市委市政府的要求，派人进驻政务服务中心。二是举行《市烟草制品布局规划（修改）》听证会议。会议邀请社会各界人士共同参与，就《市烟草制品布局规划（修改）》进行了听证论证，有利于进一步优化卷烟市场零售店合理布局性和规范烟草专卖零售许可证管理，新的《市烟草制品布局规划》已在6月4日公布并实施。截止6月底，今年我局共受理烟草专卖零售许可证行政许可申请235个，其中对符合条件的169个申请核发了许可证，至今全市共有卷烟零售户2996户。

内部管理方面：重点抓好团队建设和安全管理工作。

团队建设方面：一是结合烟草发展的新形势，我局（营销部）认真开展了“规范经营是我们的生命线大学习大讨论”与“机关干部思想作风纪律整顿”活动，进一步强化全体干部职工“重基础、重规范、重管理”的思想意识，筑牢严格规范的思想防线，把“加快发展”建立在更加规范管理的基础之上。根据广西烟草开展开展学习调研整改年活动的要求，出台了《市烟草专卖局（营销部）关于开展学习调研整改年活动方案》，通过加强学习调研，拓开思路，努力推进烟草的发展。二是突出领导干部队伍建设。组织领导干部学习《明示与承诺制度》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》以及韩峰事件，时刻做到警钟长鸣、廉洁自律。规范公务用

车管理，杜绝公车私用，提高公车使用效率。实行领导离开辖区报告制度等，通过加强领导干部作风建设，营造凝心聚力干工作的良好氛围。

安全管理方面，我们加强了制度建设，于年初出台了《市烟草专卖局（营销部）突发公共事件应急预案》，并号召全体员工加强学习，不断提高处理突发事件的能力。六月份开展了安全生产月活动，通过挂横幅，兄弟县局交叉检查等形势，强化全体安全意识，深化企业安全文化建设。并针对今年来我国部分地区出现干旱、洪涝、地质灾害等严重情况，本着对员工、对人民负责的精神，加强了监测预报，及时向部门员工发布预警信息，并制定了《营销部防汛抗灾情况记录表》，及时跟踪各个部门、每位员工的安全情况，确保了上半年以来，我局（营销部）无安全事故发生。

三、存在问题与困难

1、庭院绿化工作的开展还面临一定困难。主要是受场地的限制以及资金的影响。尤其是目前市公司部分卷烟仍需运输到我局仓库保管，送烟车辆的出入及暂扣违法运输车辆的保管，导致我局可用于绿化的实际空间比较少，要达到3%的庭院绿化标准有一定困难。

2、卷烟总量销售不乐观，上半年缴纳税金减少幅度大。主要原因有：一是今年以来，我们更加注重基础设施建设，更加注重发展方式转变，广西烟草为了完成自治区政府的要求再通过三年时间将年烟草税利达到15亿元的目标，现在把更多的市场资源集中在真龙、双喜品牌卷烟的培育上，目前的营销工作处于转型阶段。二是受传统习惯的影响，中南部抽烟丝的习惯转变需要一定的时间，同时我们对烟丝市场的管理还要加强，整个市卷烟销量的提升也是要有一个过程。三是尽管我们上半年卷烟销售额同比减少只有5、8%，市公司上半年卷烟购进量大，库存大，增值税同比少，致使我们缴纳的税金大幅度减少，同比下降5、63%。

3、本辖区市场监管的形势仍然严峻。尤其是烟丝市场的监管，因为烟丝的需求量较大，非法烟丝摆卖比较突出，屡禁不止，影响了中低卷烟的消费量。而我们卷烟总销量偏低，就主要是中低档烟的销量占的比例低。

四、下半年工作思路

（一）想方设法推进庭院绿化工作。我们向市局（公司）汇报，根据我们庭院平面的情况争取资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化，为绿化家乡造福后代，建设园林式城市尽力。

（二）筹划在征地建设物流中转站。经过上半年的调研，我们发现内部机构存在“大部分基层所、队执法人员偏少，专卖力量分散，不利于专卖工作的开展”。同时根据市烟草专卖局（公司）的指导意见，我们计划下半年调整内部专卖机构，并提出在征地用于综合办公的建设，以便更好服务和管理中南部烟草市场，解决烟草发展的瓶颈问题。6月份，的综合办公用地预算已得到区局（公司）的批复。希望今年下半年在市委市政府等有关部门的大力支持下，可以推进此项工作的开展。

（三）巩固和提升网络建设水平，稳步推进卷烟营销工作。一是继续加强网络建设基础工作，全面推进，总体提升。把增量的重点从城网转变到农网，以农村市场为卷烟销量增长着力点，突出农网建设，全面提升水平。二是继续加强工商协同营销，整合优化品牌发展。重点是在与工商协同营销的基础上，加强重点培育品牌的宣传攻势，巩固稳定顺销品牌的市场份额，整合滞销品牌，营造市场良好的品牌架构。三是继续开展市场调研，开拓市场潜在资源。重点是加强农村卷烟消费市场的调研，分析市场的真实需求，找出卷烟销售与去年同期大幅度下降主要原因，及时制定新的营销策略，开拓创新，有效开发潜在的市场资源，快速提升卷烟销售量，扭转卷烟销售同比下降的现状，力争今年销售额同比下降不大，下半年缴纳税金有较大的增长。

（四）向市委市政府领导多汇报工作，加强与公安、工商等的联系，依靠地方政府，充分利用好我市较好的烟草联合执法机制，继续深入开展卷烟清理整顿专项活动，明确目标，强化措施，充分发挥联合执法的作用，严厉打击涉烟犯罪行为，震慑涉烟违法犯罪行为，积极营造良好的市场环境。

（五）继续加强专卖部门对市场监管的控制力度。一是突出实际，转变烟丝市场管理方式，继续开展烟丝清理整顿专项行动。二是突出重点，严打网络，加强与公安等部门的协作，加大对网络案特别是本地网络案件的查处。三是联合机制，加强和广东相关部门的沟通与合作，改善边界的烟草市场管理。

（六）加强企业内部建设，进一步提升企业的管理水平。围绕“班子建设、队伍建设、文化建设、内部监管、市场监管、证件管理、经营业绩、客户服务和规范经营”九个方面抓各个工作的落实，争取企业全面管理得到新的提升。另外，继续高度重视安全生产建设，促进烟草安全、和谐发展。

我们的工作离市委市政府的工作要求差距较大，但是我们相信在市委市政府的领导下，烟草能紧紧围绕市局（公司）的工作思路，正视烟草面临的困难和问题，迎难而上，努力构建严格规范、富有效率、充满活力的烟草，为建设富裕文明和谐新做出应有的贡献。

烟草个人自我鉴定篇二

自我鉴定是个人对一个时段对自己的学习或工作生活的自我总结，它能够头脑更加清醒，目标更加明确，为此我们要做好总结，写好自我鉴定。自我鉴定怎么写才不会流于形式呢？下面是小编为大家收集的烟草专业毕业自我鉴定，希望对大家有所帮助。

回首20xx年的中专生活生涯和社会实践生活，有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

在思想品德上，本人有良好道德修养，并有坚定的政治方向。本人遵纪守法、爱护公共财产、关心和帮助他人，并以务实求真的精神热心参与学校的公益宣传和爱国活动。

在学习上，我热爱自己的专业还利用课余时间专修计算机专业知识，使我能轻松操作各种网络和办公软件。曾获过三等奖学金，在书法和体育运动都获得好成绩。英语、电脑、普通话等方面的等级考试已达标。除了在专业知识方面精益求精外，平时我还涉猎了大量网络编程、网络管理与维护、网页设计等知识。并且相信在以后理论与实际结合当中，能有更大提高。

在生活上，我的特点是诚实守信，热心待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。由于平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽，连续担任了分院的乒协的秘书长一职。

在工作上，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，得到了大家的一致好评。

作为一名中专生，我所拥有的是年轻和知识，使我不畏困难，善于思考，但年轻也意味着阅历浅，更需要虚心向学。同时，我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一部真正的百科全书。踏出校门，也正是希望得到一个更好的学习机会，从而能以更好的工作成绩为国家和单位贡献力量，同时去实现人生价值。

烟草个人自我鉴定篇三

实习实质是毕业前的模拟演练，在即将走向社会，踏上工作岗位之即，这样的磨砺很重要。以下是本站小编整理的3篇铁路系统实习自我鉴定，仅供参考，希望对大家有所帮助。

由于系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力□20xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

1. 实习时间20xx年?月?日—20xx年?月?日，共?周。

2. 实习地点实习地点?个。在省内?个实习点，省外?个实习点。具体实习地点详见附件一□20xx届本科毕业生实习情况统计表。

3. 实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别的?工作。

4. 实习人数

(1) 实习学生□20xx届?个毕业班的?名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共?人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5. 实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。

分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料(个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书)。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生?人(?个实习点)，毕业设计?人(?个实习点)。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

6. 实习成果数据统计

(1)收到7个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，?名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2)收到学生实习报告?份。其中毕业实习学生每人一份，共?份;毕业设计每组?份，共?份。实习报告全部合格。

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共?份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

1. 工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与?、?、?、?、?、?、?等工作(根据你实习的涉及内容列出主要项目)，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表

明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

4. 组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平

均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

5. 校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

6. 总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

1. 增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从来都需要宽泛的理论知识支撑。有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次信号维修、中修、大修的施工方案编制与执行全过程活动，以系统地了解具体生产运作过程，增强实践能力。在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从?%增加到?%。建议学

校把专业性社会实践纳入教学计划。

2. 承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。总结经验可知，无论社会调查实习、毕业论文的撰写，还是策划活动，每个好成绩的取得，都投入了指导教师大量的工作甚至个人的研究成果。所以，在进一步规范社会实践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。而承认教师工作量最有效和透明的办法之一就是要把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

3. 加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前随着铁路大提速，生产力布局调整，大量新技术设备投入使用，铁路电务单位需要大量的信号维修和施工人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为电务单位一般优先招聘有信号专业的毕业生，但现在电务设备日新月异，更加体现了信息化技术的运用，因此，需要在信号专业基础知识的基础上，注重信息化课程方面的设置和培养。同时，作为学生，如何在自己掌握基本课程知识的基础上，使自己成为一个复合型的人才是目前所面临的一个课题，因为除了专业知识，还应该具备相应的管理能力。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究铁道信号的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

4. 毕业实习规范化。以规范实习材料为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。以计入教学工作量为动力，激励教师投入实

习工作。

度过了严寒的20xx年冬天，感受着北京的春天，我与其他三十个一起签约来的大学生来到北京铁路局机务段开始了为期四个月的实习培训。原本对铁路系统一无所知的我，通过在北京机务段职教科和运用车间的学习，使我对铁路系统以及自己在铁路工作的定位有了深刻的理解。

在来到北京铁路局之时，我就很荣幸能够加入到铁路人的队伍中，为能成为他们中的一员感到深深的自豪！记得有句话叫“理论让人看的更远，实践让人做的更实。”我很高兴能参加这次的动车组实习培训工作，这样让我对机务段的运转流程和我个人的工作性质有了一定的了解，下面就是我对这段时间工作的总结。

这半年时间里，实习培训工作经历了两个主要的过程，先是三月初期的理论教育阶段，然后是三月下旬以后的跟车实践学习阶段。

在专业知识培训学习上，首先深化北京机务段段规“坚守泰山之则，诺守不许失败”的安全为本的深层意义，分别经过了铁路局职工的专业安全知识培训，动车组基本知识的理论讲解，铁路信号的认识和深入了解，列车车载设备运用的专业技能学习。在每一阶段的学习后都进行了严格的考试，我都按照要求认真完成了考核并顺利进行下一阶段的培训。

在实践经验积累上，我参观了机务段运用车间的工作流程，并亲身感受了火车司机的工作过程，使我开始积累了作为一名合格的动车组司机应该具有的基本能力，尤其是在跟随北京到天津，济南和四方的动车组看道实习的一个月时间，对动车组司机的工作有了初步的了解，认真深化在职业教育科学习的理论知识，脑中开始积累动车组一次乘务标准的电点滴滴，细心体味着作为一名合格的动车组司机应该具有的职业素质，同时积极配合好我的动车组司机师傅的工作，做到不

影响他的正常工作的同时多问多学现场知识，对不知道和不明白的地方坚决做到深知熟解，并能举一反三，正常行车情况下能熟练的在脑中模拟驾驶要领，遇到特殊情况能做到不急不乱，快速准确的反映出解决方案，在以后的正式工作中保证动车的安全正常运行。

在实习期间和实习结束后，我都对我在北京机务段的实习进行着不断的记录和思考，尤其是4.28铁路特别重大事故以后，进行了个人的反思和总结：

首先，要全身心加入铁路这个大家庭。要以平静的心态看待铁路的改革，以积极的心态参与工作，以乐观的心态面对生活。在工作中以积极的心态面对工作，积极主动地做好分内之事。一要充满信心。认识到铁路改革机遇大于挑战，环境的改变、“身份转换”政策的实施，会创造新的、良好的竞争氛围。

二要有紧迫意识。培养自己的大局意识，主动去适应改革。努力工作，要把压力转化为工作的动力，高标准、严要求，认真完成自己的本职工作。认真做好这些工作是迎接改革必备的首要条件。必须增强竞争紧迫感，自觉提高自身素质。在铁路跨越式逐步深入发展发展的今天，必须对自己有清醒的认识。随着企业改革力度的不断加大，必须改变了已往觉得进了铁路就算捧起了“铁饭碗”的观念，“瓷饭碗”的竞争紧迫感明显增强。提高自身综合素质是在改革和竞争中取胜的关键，在工作之余要加强学习，给自己补充能量，以适应竞争环境。学习党的一些基本方针、政策以及铁路改革的一些基本知识，了解路局各项改革措施的必要性。认识到铁路改革的深刻内涵，全方位充实自己，完善自我，使自己在以后的竞争中立于不败之地。

第三，在紧张严肃的环境下做好自己的本质工作。杜绝利己主义，心浮气躁。作为一名预备党员，在接下来的工作中，我一定戒骄戒躁，严格要求自己，时刻警示自己，想自己少

一点，想工作多一点，永远把机务段的利益放在个人利益之上。工作、生活中遇到问题力求果断、细致，遇到有不如意之处，多从自己身上找原因。克服松懈心理，树立生活、工作目标，化劣势、失败为前进的动力，保持旺盛的战斗力，做到积极肯干、吃苦耐劳、艰苦奋斗。

第四，要勇于开拓创新，永葆工作中的生机和活力。在工作中要勇于开拓创新，勇于大胆实践，不断总结以往工作的经验，谋划新思路，采取新举措，开创新局面。今后的工作中，自己要进一步发挥积极性、主动性和创造性，针对工作中存在的种种问题，在充分听取领导和同志们的意见和建议基础上，认真反思，逐条改进。以更饱满的生活热情，更加坚定的信念和旺盛的斗志投入到工作和生活中，以良好的心态迎接来自任何方面的挑战，从而实现由被动向主动的转变和跨越。

古人云：“不待扬鞭自奋蹄”。在今后的工作过程中，我必将以饱满的热情和主动的态度做好我的本职工作，为京津客运专线的开通的运营做贡献，迎接08奥运会的胜利召开和铁路跨越式发展的步伐。建设现代化的中国铁路，尤其是新时期的中国高速铁路，不仅是我们的义不容辞的责任，也是我们引以为豪的使命。我要以与时俱进的使命感，以勇挑重担的责任感，善观大势早运筹，善谋大事主动干，用实际行动描绘铁路跨越式发展的美好蓝图。

为了更多的了解到铁路的相关信息，我经常到各大铁路论坛泡泡。去过一些铁路论坛的人都比较了解有许多关于抱怨铁路的工作有多苦，多累，待遇不好之类的贴；特别是关于大学生在铁路的不良处境。今天有看到这个贴我还是很赞同他的一些看法和感受的。之前我也转过大学生在铁路企业不好待遇的文章，那应该是地区和部分现象，这位大学生的看法还是比较全面的。下面就是原文：

因为看到一些关于大学生在铁路的帖子，感觉所言片面，于

是另开新帖表明观点，以防不明真相人事误入歧途，毕竟越来越多的大学生进入了铁路。

先简单自我介绍一下，本人20xx年大学毕业后进入铁路(211的)。因为所学专业为网络工程，属于计算机相关，于是被分到电务段。

那么，我与很多人一样，通过1年的实习，定岗，分配到车间工区，正式正为一名信号工。在这个过程至今，正如我的名字一样，我迷茫过，彷徨过。我曾经就像一头失去方向的野马，心高气傲却只能原地打转。简单来说，就是很浮躁。周围的环境，你的领导，你身边的同事，无不认为，大学生就不该来铁路。于是乎，自己也就无形的感觉，似乎自己在铁路上真是“屈才”了。然而，经过1年的正式工作，我的想法却有了很大的不同。

首先，是与同事的相处。在这两年里，我先后更换了7个工区(实习的时候分别体验了4种不同类型工区，这是段领导为我们快速接触铁路安排的，定岗后在信号车间又换了3个工区)，与每个工区的同事都相处的还算不错。刚开始也是混日子，大环境就是混日子嘛。很多刚来的大学生，有着看不起1线职工的心态。我想说，这是很不对的。因为，任何一个人都有你尊敬和学习的地方。1线职工确实大部分受教育程度不高，平日的言谈举止比较自由，但是，只要没有道德品质问题，那我们就应该另眼相看，相反，更应该主动接近，互帮互助。如果你能用自己的行动去影响年轻人，展现你大学里的素质教育成果，那就更加起到了铁路收取大学生的效果了。

第二，是相关业务的学习。起初来到电务段，就是学安全，一切把安全放在第一位。然后就是轨道电路道岔什么的，当时也不懂，看了看电路图，觉得也就那么回事，所以说，太浮躁。现在看来，电务上要了解的东西实在是太多了。就说这个轨道电路吧，你知道为什么用25hz不用50hz么?为什么牵

引电流能通过扼流变压器而25hz却被隔离了呢?随便一种设备,就够你研究一阵子了。所以说,好多大学生就知道抱怨不受重用,却没能想想这是为什么。最起码,你要干好你所在的岗位才能让人信服吧[(ps:本人等级考试还是3等呢,惭愧啊)]

第三,工资比其他垄断行业或者工程单位低。这个说低说高,其实就是一个相对。但是,单说月平均到手2200这个数字来说(不同地区有差异,平均20xx应该是有的),也确实能够起到铁路系统除了运输以外的另一个重要作用了——稳定社会。众所周知,我国的铁路,其实是一个提供了大量岗位的系统。容纳了很多人,但工作效率却并不高。其实,大家应该有这种体会。干活嘛,3个人能干,俩人也能干,1个人似乎还能干。所以说,铁路系统是大量超员的。复原军,铁路子弟,都有文件指明了需要接收,结果就是旱涝保收啦。1线职工有时候累点,但大多时候还是不错的,也没什么压力,也不需要什么学历啊硬性的技术,所以,这个钱不算少了[(ps[]谁都希望工资越多越好,包括我)]

第四,铁路未来的发展。新来大学生都会想到这个问题,这是应该的,也是必须的。我个人认为,我们应该是赶上了一个好的年代。在这个铁路跨越式发展的时代,挑战多,问题多,机遇也多。各式新设备的运用兴起,让我们能够学有所用,也必须有我们的理论知识来支持。虽然我们不是研发部门,仅仅是运用和维护。但是,如果什么都不懂什么都不学,我想,在面对新一轮高速铁路发展的时期,你终将被淘汰,也只能成为一名普通的信号工。

第五,关于是否跳槽。这个问题相信很多人也想过,因为咱也是迷茫过来的人,啥都想。可是,这个问题只能仁者见仁,智者见智。毕竟每个大学生的质量也不一样,情况不同,结果自然不同。如果你想快速见效能够通过自己在学校里所学的知识直接获取高收入,那么铁路确实会挡了你的财路。任何一个吃工资的职位或者行业,都是如此。那么,绝大部分

大学生另谋高就的话，在这个经济危机的时代，我不认为是一个好的建议。铁路的起点低，入手易，如果你做不好一线职工，我想，也未必可以闯世界。

第六，最终建议。人从来都不是平等的，有的人一生下来就是亿万富翁，而有的人却连第一缕阳光都不能见到。所以，用积极向上的态度去生活才是最重要的。你可以为着你的理想而努力付出，你也可以简简单单高高兴兴的每日吃喝玩乐的工作。人也就是那么几十年，少些抱怨多些理解。

付出未必会有回报，没有付出却真的没有回报。不记回报的付出，往往会有大的回报。

烟草个人自我鉴定篇四

我很荣幸能够加入到铁路人的队伍中，能成为其中的一员感到深深的自豪！作为一名铁路工人，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各种各样的社会知识，才能丰富自己作为一个社会人的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。

其次要以平静的心态看待铁路的改革，以积极的心态参与工作，以乐观的心态面对生活。从思想上认识到铁路改革机遇大于挑战；从行动上要积极主动地做好分内工作。

（二）、要有紧迫感和大局意识

主动去适应改革，努力工作，要把压力转化为工作的动力，高标准、严要求，认真完成自己的本职工作。认真做好这些工作是迎接改革必备的首要条件。必须增强竞争紧迫感，自觉提高自身素质。在铁路跨越式逐步深入发展发展的今天，必须对自己有清醒的认识。随着企业改革力度的不断加大，提高自身综合素质是在改革和竞争中取胜的关键，在工作之

余要加强学习，不断提升理论素养，增强责任心、给自己补充能量，以适应竞争环境。克服松懈心理，树立生活、工作目标，化劣势、失败为前进的动力，保持旺盛的战斗力，做到积极肯干、吃苦耐劳、艰苦奋斗。另外，加强学习党的一些基本方针、政策以及铁路改革的一些基本知识，了解路局各项改革措施的必要性。认识到铁路改革的深刻内涵，全方位充实自己，完善自我，使自己在以后的竞争中立于不败之地。

烟草个人自我鉴定篇五

我于20x年在车站开始见习工作，现在将这段时间内的工作情况整理并作出如下自我鉴定：

首先，由于春运期间我在x站见习过，对各项见习工作都比较熟悉，再加上老师的悉心指导，我很快的融入到车站的工作生活中，主动配合民警同志维护治安，组织和引导购票旅客有序排队，积极为旅客提供咨询服务，认真落实全路运输安全工作座谈会所提出的三项要求，即“高标准、讲科学、不懈怠”。

不断地加强培养自己“如履薄冰、如临深渊、如坐针毡”的安全忧患意识和安全责任意识，不折不扣地履行配合好民警安全管理的职责，努力学习和认真完成上级领导交给我们的政治思想和工作任务，争取早日成为一名优秀民警。我的具体学习工作如下：

- 1、在售票厅引导群众有序排队，积极回答购票旅客提出的力所能及的问题。在与旅客交流的过程中，我们能给其提供帮助，以帮助其旅行顺利。

- 2、在违禁品检查口认真检查，并且对身份可疑的人要求其出示身份证，配合执勤人员调查，对需盘问的人，交给值班民警进行盘问，若有违禁品，收缴违禁品，并对携带者进行盘

问，我们从旁协助。

3、检票口处安全秩序维护，因为检票口只有一个，所以在进站检票时比较拥挤，为了保证旅客安全进站，由我们协助民警指导旅客排队逐个进入，从而也有利于检票口检票人员工作，有效阻止逃票人员进站。

这三项工作对于我们见习生来说，是一次全方面的考验，我们不仅要为购票的旅客服务，也要对扰乱秩序和携带违禁品的旅客进行劝解和协助盘问检查。为旅客的服务中加强了自己一丝不苟工作的态度，耐心服务旅客的精神。在确保旅客满足的情况下，保证了自己工作的效率和准确性。

我必将主动迎接铁路跨越式步伐，建设现代化的中国铁路，不仅是我们的肩头义不容辞的责任，也是我们引以为豪的使命，我要以与时俱进的使命感，以勇挑重担的责任感，用我的实际行动描绘铁路跨越式发展的美好蓝图。