

# 最新顶岗实习自我鉴定版(优质5篇)

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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 顶岗实习自我鉴定版篇一

不知不觉间□x个月的实习已经成为了过去的.经历，在经过了x月的拼搏和努力后，我终于在x月x日的时候，正是的结束了我的实习工作！

作为一名实习护士，回顾着自己这几个月来的拼搏与努力，看着自己现在的收获和成绩。尽管我不是最优秀的哪一个，但我却拼尽了我的努力让自己在护理的岗位上做到最好！

如今，实习结束，眼看这也我将暂时回到校园。带着对xxx医院不舍的心情，我也正好来回顾一下我在这几个月的收获和成长。

作为一名实习护士，在这几个月的工作中，我在思想上有了很大的进步。现在的我，面对病患和工作早已不再紧张。在这段工作的时间里，我不仅乐于帮助病人和同事，更积极的利用自己作为实习生的比较充裕的时间来帮助同事们做一些力所能及的助手工作。

此外，在工作之余，我也不忘通过网络来了解和学习国安的时事政治，通过自己的学习和体会来完善自我的价值观、世界观。

在护理的工作上，在经历了x个月的实习工作之后，我已经基本掌握了一名护士所需要的基本工作能力，并且通过锻炼，

不仅仅在工作能力上得到了护士长的认可，更是得到了不少病患的好评。

此外，除了护理工作之外，我也不忘加强自己的服务能力。不仅学习了一些礼仪和谈话的技巧，在工作中我也主动去关心病人，并尽自己所能的去陪伴或者是帮助改善病人的环境。所以在这期间，我也认识了很多的人。尽管我们可能仅仅只是萍水相逢的交流，但是我尽可能的在护理的工作中给他们带来了陪伴，而与他们的交流，也增长了 my 能力。

实习之后的生活发生了大大的改变，但面对早出晚归的工作，在这些日子里我也早已经习惯了。并且，我在科室中也认识了不少的好姐妹，她们总是会教导我很多在外生活的经验，让我很顺利的适应了这里的生活。

总的来说，这次漫长的实习已经给我来到了深刻的改变，让我逐渐从一名实习生走向了护士的道路。但我也明白，我现在的能力还远远不足，为了能成为一名真正的白衣天使，我还会继续努力，让自己更进一步！

## 顶岗实习自我鉴定版篇二

在销售实习的过程中，我对自己的销售实习总结以下几点：

有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染。

当我了解了相关的产品知识的时候，就是我掌握销售的第一步，让自己的销售业绩提升还需要我对顾客的性格，风格等的了解，只有我对顾客掌握的越多，我就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系。

有一个好的身体，才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。

这些天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我更好的全力以赴的工作。

做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力，经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。

### 顶岗实习自我鉴定版篇三

一转眼实习生活过去了，回首最大的感受：收获喜悦。这短短的实习给我留下的不仅仅是回忆，因为他们使我的自身价值得到了提高。

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。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度。

要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与

人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

以上就是我这几个月在公司心得体会：

### 1、在工作过程中我们必须要学会自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路，你所要作的只是区别哪些是你需要了解的，哪些你工作中所该做的事。

### 2、我们必须拥有一颗能让自己积极进取工作心。

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。在实习过程，我们实习生并不像工作很久了的老员工那样熟悉作为收派员的一切流程。在实际工作中，作为实习生的我，难免会遇上这样那样的工作麻烦。

比如说不清楚什么是航空违禁品、什么地方是不收送范围、什么是异地收送等等一切问题。在面临这些问题时，我必须主动的像老员工询问，这样才能解决工作的问题。避免自己给公司带来不必要是损失。

### 3、我们必须学会在社会上的为人处事

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

在这次实践的日子里，有了很多在学校里根本不可能有的感受；如在学校我们每天都享受着老师对我们的谆谆教诲，老师会不厌其烦的告诉我们该怎么做。而我们因为读了这么多年的书也早已经习以为常。但是在实践中，将不会有人告诉你这些，你必须知道自己应该做什么，要学会自己主动的去做，而且尽量要求自己做到最好。学校，毕竟是学习的场所，没有在社会中这么多的尔虞我诈。

而在工作中，你就必须要努力学会更多的知识，同时更要学会怎样去做一个人。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身收益并会在毕业后实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中，把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

## 顶岗实习自我鉴定版篇四

不知不觉间□x个月的实习已经成为了过去的经历，在经过了x月的拼搏和努力后，我终于在x月x日的时候，正是的.结束了我的实习工作！

作为一名实习护士，回顾着自己这几个月来的拼搏与努力，看着自己现在的收获和成绩。尽管我不是最优秀的哪一个，但我却拼尽了我的努力让自己在护理的岗位上做到最好！

如今，实习结束，眼看这也我将暂时回到校园。带着对xxx医院不舍的心情，我也正好来回顾一下我在这几个月的收获和成长。

作为一名实习护士，在这几个月的工作中，我在思想上有了很大的进步。现在的我，面对病患和工作早已不再紧张。在这段工作的时间里，我不仅乐于帮助病人和同事，更积极的利用自己作为实习生的比较充裕的时间来帮助同事们做一些

力所能及的助手工作。

此外，在工作之余，我也不忘通过网络来了解和学习国安的时事政治，通过自己的学习和体会来完善自我的价值观、世界观。

在护理的工作上，在经历了x个月的实习工作之后，我已经基本掌握了一名护士所需要的基本工作能力，并且通过锻炼，不仅仅在工作能力上得到了护士长的认可，更是得到了不少病患的好评。

此外，除了护理工作之外，我也不忘加强自己的服务能力。不仅学习了一些礼仪和谈话的技巧，在工作中我也主动去关心病人，并尽自己所能的去陪伴或者是帮助改善病人的环境。所以在这期间，我也认识了很多的人。尽管我们可能仅仅只是萍水相逢的交流，但是我尽可能的在护理的工作中给他们带来了陪伴，而与他们的交流，也增长了我的能力。

实习之后的生活发生了大大的改变，但面对早出晚归的工作，在这些日子里我也早已经习惯了。并且，我在科室中也认识了不少的好姐妹，她们总是会教导我很多在外生活的经验，让我很顺利的适应了这里的生活。

总的来说，这次漫长的实习已经给我来到了深刻的改变，让我逐渐从一名实习生走向了护士的道路。但我也明白，我现在的能力还远远不足，为了能成为一名真正的白衣天使，我还会继续努力，让自己更进一步！

## 顶岗实习自我鉴定版篇五

公元xxxx年初，我的实习生活开始了。在历时半个月的工作中我渐渐认识到了xx的各项工作，并且亲身体会了xxx及其xx工作者应该把自己定位为社会中的哪一个角色，通过我的学习不仅认识到xxx在人们日常生活中的重要性，并且也看到了

他们在运营中的不足，这些不仅影响了他们的经济效益，还对他们以后的发展产生了阻碍作用。

我在平阳店的生鲜处带过很长一段时间，特别对生鲜处的营销组合提出自己的一些看法：

从中外超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态规模、经营管理经验等方面来看中国的超市企业明显地处在弱势地位，但是，中国市场发展的区域化特点、中国消费者消费习惯的差异在很大程度上体现在饮食文化方面，这种饮食文化除了反映体现地区差异特色的“八大菜系”外，其后面的底蕴是深不可测的。

超市的生鲜食品经营是能够体现差异化和个性化的经营特点，从而使众多的超市避免在竞争中陷入单一的价格竞争的陷阱之中，使竞争良性起来，也使得差异化和个性化的经营能够满足消费者多样化的需求。

所以我认为，美特好超市关键要在于其对生鲜的流通渠道这个载体形式进行了本质上的改造，摒弃了传统运作了几十年的旧有农贸市场模式，从根本上依靠超市概念改造旧传统。并立足本地优势，寻找更为合理有效的市场切入点，降低风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市（主要指沃尔玛）面前，生鲜超市只有把握好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，合理定位。

- （1）实行产品多样化和创新经营；
- （2）经营方式更要贴近消费需求；
- （3）在环境、卫生、价格、服务等方面进行高水平的专业化改造

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用罗盘测产状，如何判断褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际问题。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何把理论更好地运用到实践中去了。