

# 2023年合同自我鉴定(优秀6篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 合同自我鉴定篇一

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整套业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现

在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力!

今后，我在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑做最坏的打算，尽最大的努力. 做好自我，做好本职工作。

## 合同自我鉴定篇二

通过这学期的师徒结对活动，我体会较深的是：这是一个师徒相长的过程。家都知道“教学相长”，就是在于师徒共同教研中，师父与徒弟共同获得提高。下面我就从徒弟这个角度谈谈我的收获：

在这一学期里，我在努力践行着做为师傅所应尽的责任。阿米娜老师非常好学，在教学中肯钻研，肯动脑，上进心很强，作为一名双语教师，她深爱自己从事的教育事业，在教学上，能认真对待每一项教学工作，认真学习，深入研究教法，真开展好日常工作。抓住每一次学习的机会让自己得到及时的充电。平时很虚心地向同学科教师请教教学中的问题。

教学经验不够丰富的她，经常要求主动听课，虚心学习，勤学勤问，在我的悉心指导下，加上她的努力，进步很快，已经能较好的掌握跨越式学课堂教学的一些教学常规做法，在学校组织每个月安排的徒弟汇报课时，阿米娜老师态度积极，虚心请教，征求意见，通过这些活动，使其得到了较好的锻炼。

在平时，按照教学计划，阿米娜老师认真备好每一节课，课后能对自己的教学思小结。在教学上，为了指导好她的`教学，我也在课外研究教材，经常挤出时间和她一起探讨教学中的疑惑，对于她在教学上还认识不深的问题，我给予耐心的讲

解、分析。同时也征求她的看法和意见，共同提高，就这样，我们的这种活动方式得到了认可，也达到了很好的效果。青年教师有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力。而我作为师傅应该乐意把自己的一切毫无保留地传授给徒弟。

给阿米娜老师几点建议：

1、要继续重视识字和积累

2、教会学习方法，提高学习能力。

“方法比知识更为重要”。学生养成好的读书方法，掌握“活”的读写有机结合的方法，将有助于提高阅读与习作的效能。因此，教师在教学过程中，应适度地渗透学习方法的指导，让学生在主动探究中进行实践，获取的不仅仅是问题的答案，而是吸取知识的方法，充分发挥“授之以渔”的重要作用。多教怎么学，少教怎么做。

3、充分发挥学生学习的积极性，培养创新精神。在课堂上要引导学生处于积极主动的思维状态，充分让其独立思考，不要一味灌输知识，要在学生掌握方法的前提下，充分挖掘学生的潜能，点燃其创新思维的火花。

师徒结对也让我意识到自身的诸多不足。“学然后知不足，教然后知困”，其实在师傅这“名”与“实”之间还是存在较差距的，但既然接受重任，就只能努力缩小差距了。在提高徒弟业务水平的同时，也努力充实自己，我觉得工作有所成效是一种幸福，是一份荣耀，我会努力去追寻它。

虽然在努力，但是我们的师徒结对还没有累累硕果，我们的青年教师还得快速成长，更上一层楼。师傅在带徒弟的过程中也不断完善自己，取人之长，补己之短。我也十分感谢学校领导给我们提供这样一个极好的学习机会，在听课、学

习过程中，我也收益匪浅，使我在教育教学中更加游刃有余。

### 合同自我鉴定篇三

从入职至今，在劳动纪律方面，我始终严于律己，严格遵守《员工手册》之规定，上班不迟到早退、不无故缺勤等，力争达到一个合格员工所应具有的标准。因为我认为作为青年员工，虽然业务能力还未能达到最佳，但最重要的是工作态度要端正，只有保持积极的工作态度、良好的精神面貌，才能在工作上不断进步，并且还要虚心听取老员工的意见，多从自身寻找不足，这样才能从根本上提升自己。

从进入公司市场科以来，通过三年的锻炼，我已从当初的青涩和“无从下手”，到如今的“渐入佳境”，这正是不断提升的业务能力所带来的好处。

市场科作为公司的核心部门，涉及的工作内容较多较杂，但正是通过这些繁琐的工作，让我的业务能力有了大幅的提升，无论是广场活动的前期策划、中期组织落实、后期总结跟进，还是年度经营指标清算、店长指标下达，以及今年新增的东方明珠项目的日常运营工作，都使得我对商业这个行当又有了全新的认识。

除此以外，与财务等其他部门的加强沟通，也让我从另一个角度理解了日常的工作，因为以财务的要求来说，每一项工作都要力求精确，这无疑对我的工作有了更高的要求，所以现在我对每项工作都会投入更大的精力，正是为了确保每项工作都能精益求精，以达到先期的目标。

通过领导的关心和同事的帮助，加入公司以来的这段日子，也取得了一些小成绩，我想这与大家对我的关心和帮助是分不开的，因为在刚入职的期间，我也曾遭遇这样那样的困难，但公司就像一个“大家庭”一样，让我感受到了温暖，让我打开心结，所以才有了后来的“努力奋进”。

我想，不管是任何的成绩，都已经成为过去，只有把眼光放远，站在更高的平台上“远眺”，对自己有更高的要求、有更多的追求，才能渐渐与自己的职业理想“靠近”。

## 合同自我鉴定篇四

随着时光的推移，我慢慢地长了，面对人生选择时竟然也戏剧化地做了一名护士，成了人们眼中的“白衣天使”，当我成为儿科护士的第一天起，我就告诉自己说：既然我也是一名儿科护士，就一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那咱面无表情，看上去让人生畏的护士形象。

前不久，有一位6~7岁的小男孩的一句话让我更坚信我这样做是对的。第一次给这个小男孩做治疗的时候，我就像平时一样面带微笑一样走进病房，他就总是盯着我看，到了第二年，他哭吵着奶奶要找我给他打针，听他奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只乖乖地伸出两只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考，接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗？他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每次打针都找我，而他说了句让我非常感动的話，阿姨，因为我想看见你对我笑。

## 合同自我鉴定篇五

本人xxx是资xxxxx有限公司湖北分公司市场营销部的一員。今年，我的劳动合同即将到期，现将工作总结如下，并申请续签合同，以回顾过去，并对接下来的工作作出新的打算。

一年来，在领导和全体同事的关怀、助、支持下，我的工作能力有了很大的提高。这一年里我主要工作是商通卡的销售，在销售的过程当中主要涉及到前期开发新客户，客户成交，后期维护老客户关系。前期刚入职的时候，在公司接受了主管及领导的业务培训，平时工作中也积极的向周围的同事吸取销售经验，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的销售人员。目前已有一定的成绩，但是还不够，还需要在今后的日子里开发更多更优质的客户。

在平时的工作中我做到了严格要求自己，并且努力完成领导交代的各项任务。但是在淡季的`难以达成任务的时候也会很失落，是主管和领导及时的开导我，让我合理安排各项工作，努力提高自己的工作效率和激情，更好的对待工作对待生活。在入职初期，领导告诉我要累计客户，客户才是业绩的根本，足够的客户数量才是支撑量业绩的基础。于是在这一年里，我不停的开发新客户，现在已经有一定数量了，在接下来的`一年，主要工作重心就是维护前一年累积下来的老客户，同时也继续开发新客户，相信这样下去，我的业绩也会水涨船高。作为一名在资和信刚满一年的新人，我深知自己身上还存在着些许不足，比如思考问题不够全面，遇到难题信心不足。这些都是需要我在以后的工作中加以改进的地方。我要不断向有经验的同事汲取宝贵经验，积极锻炼自己，使自己能加速成长。

我申请续签合同，希望公司能接受我的申请，在接下来的工作中，我将致力于我的本职工作，努力钻研业务，严格遵守销售岗位的职业道德，不辜负领导和同事对我的期望。

## 合同自我鉴定篇六

自参加工作以来，在领导的悉心栽培和教导下，在同事的热情助下，通过自身的不断努力，无论是在思想上还是在专业技能上，均取得了一定的进步，现将见习期工作总结如下：

20xx年7月，我有幸加入了“xx有限公司”这个家庭，并到古城水电站工程监理部工作。在这一年的见习期里，我严格要求自己，严格遵守公司各项管理规定，在思想上，积极参加学习，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。在生活中，我积极团结同事，热情助人，很快便融入了“古城监理部”这个温暖的团队。

在工作上，刚开始，由于初出校门，是一个从理论走向实际的过程，的确比较艰难，在书上学到的那些较为抽象的理论，很难结合到工程实际中来。我每天到工地现场进行巡视，心中有不少疑惑，于是便请教师父、同事乃至领导，尽管我的问题浅显幼稚，但每个人都耐心给我讲解，久而久之，在领导的悉心栽培和同事的助下，我对业务已比较熟悉，几个月下来，已能完成领导交办的任务。在接下来的时间里，我又不断扩充自己的知识和技能，认真学习规范、合同文件等，不断提高自己的业务水平，并得到了领导的认可。

在家的共同努力下，古城水电站各项管理工作有条不紊，工程也顺利进展。虽然在整个工程的管理工作中，我起到的作用微乎其微，但我依然对工作充满了热情与激情。并在工作过程中积极学习专业知识，努力提高自身修养，做到理论结合实际，并又从工程实际中不断进行总结，把实际上升至理论的高度。

在这一年的见习期中，我收获的，有同事之间的友情，有宝贵的专业知识，更有不可或缺的为人处事之道理。这些，都将是我一生都值得珍藏的，在工作中接触的所有人和事，都是我永远都感谢的。