

最新营业员员工自我鉴定 营业员工作自我鉴定自我鉴定(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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，我们一起来看看吧。

营业员员工自我鉴定篇一

营业员工作自我鉴定范文，应届毕业生网小编特意为你整理推荐营业员工作自我鉴定，欢迎阅读与借鉴。

在工作三个月里，有欢乐，有成功，有失败，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了非常大的提高，现将这三个月来的工作小结如下：

3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；

4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

5，回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

6，本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，

通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象。

在过去的工作三个月里，有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作小结如下：

3, 团结同事, 共同努力. 同事关系融洽, 团结友爱, 互帮互助, 互相尊重;

4, 由于自己工作经验不足, 在工作中缺乏处理用户投诉的实践(文章转载自[个人]经验), 服务工作做得不够细致, 这是我以后努力的方向.

5, 本人自进入本公司工作以来, 在各位同事的关怀帮助下, 通过个人的努力和工作相关经验的积累, 知识不断拓宽, 业务工作能力取得了极大进步.

6, 回顾过去的3个月, 我认真学习营业的培训, 积极参加岗位培训. 全心全意, 以礼待人, 热情服务, 耐心解答问题, 为客户提供优质服务, 并在不断的实践中提高自身素质和业务水平, 成长为一名合格的营业员.

我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象。

自工作以来，在各药店领导和各位同仁的悉心帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的`政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积

极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识。

营业员的劳动就是要完成从接待顾客、解答疑难、促进销售、包扎商品到结算货款等一系列商业活动任务。服务态度、工作作风、仪容仪表等直接影响服务效果和企业的声誉和形象。从某种意义上讲，营业员就是企业的象征和代言人。正是由于营业员的这种与顾客直接打交道的特殊地位，可以从营业员身上找到一条企业公关和广告的捷径。因此，通过提高营业员的整体素质，塑造最完美的营业员形象，可以有效地树立药店形象并达到良好的广告宣传效果。

在工作期间，我能热情招呼，微笑待客，礼貌谢别。咨询回答专业、耐心、细致，使顾客满意。做事认认真真，从不马虎。

在销售的过程中，顾客购买药品往往是出于某种需求，没有无病乱吃药的人

那么我在推介药品时就要找出能配合顾客购买需求的药品说明来，但是说明的内容有时会因药品有多种特性的缘故而繁杂，这就需要我在药品特征中把最影响顾客购买决定的那一点，用最简单、最有效的语言表达出来，使之让顾客能快速的清除明白。

考虑到顾客的专业知识结构，能理解顾客是不能与接受过专业知识训练的自己相比的。

我还利用空闲时间，将自己销售的药品多加研究，每种药品至少要总结出三五种销售要点，然后，再视顾客的喜好、需求，选择其中一个要点具体地加以应用，长此以往，我的服务水平就会有很大提高。

营业员员工自我鉴定篇二

首先感谢领导和同事的鼓励与支持，让我有勇气和信心站在演讲台上，本着交流、学习、提高的目的，接受组织的考验和挑选！

我叫□—xx年出生，1992年毕业于邮电学校，毕业后分别就职于支局□xx局、所，从事邮政营业员、邮政储蓄员、邮政备员等工作；20xx年调任邮政营业厅班长□20xx年5月路邮政营业厅、储汇厅合并为营业厅后，又担任路营业厅主任至今，其中□20xx年起，服从组织安排兼职经营部主任助理。

一、今天我参与竞聘的职务是中心支局局长。我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三点优势：

1、具备较为全面、扎实的专业知识。我毕业于邮政专业；工作后又参加了邮政高函学习，选修了金融管理专业。十多年的前台实践经验，使我丰富了邮政、储汇专业业务知识，也熟练掌握了两项专业业务的操作技能。

3、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰。特别是通过多年来在不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

当然，在总结自我优势的同时，我也清楚地认识到自身的不足：缺乏管理经验，对管理工作的高度和深度还有待进一步提高。但是，我相信通过我的努力，一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子，在一张白纸上，很容易就能写出清（ ）晰的文字，画出完美的图画来。同样的道理，正因为没有过管理工作的经历，也就没有了一定的陈规可遵循，使自己具有了更大的可塑性，更容易重塑自我，更快适应新

的工作岗位，也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。

二、拟聘后中心局工作设想：

1、听从组织安排，借鉴他山之石，结合本局实际情况做好中心局的筹建工作。一直以来[x]县局城内网点都是独立运营，没有统一的中心局规划模式。中心局设立后，必然要整合各网点资源、统筹规划、统一安排，提高城内网点的综合竞争能力，抑制城内网点间的无序竞争！

对局内同事要给予无微不至的人文关怀，促进局内人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队，通过互学、互帮、互促，增进友谊，加强团结，进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力，营造和一谐支局的工作氛围！

3、打造一流员工队伍，是做好支局工作的前提。为此，在日常的管理工作中，要特别注重员工素质的培训，一是业务技能方面，利用一切机会对营业人员进行技能培训，言传身教，使他们尽快掌握业务要领，提高业务能力；二是思想素质方面，认真组织他们学习有关企业理念、经营、服务方面的文章和实例，树立员工的服务意识、竞争意识和大局意识，通过一个个生动鲜活的实例，使其认识到市场竞争的残酷性！用户是我们的衣食父母，只有牢固树立“我x企业生存，企业靠我发展”的理念，才能有更广阔的生存空间。

仅要保证负债类业务的（本站提醒长时间工作要休息哦，正常发展，而且要做大资产类业务规模。例如小额质贷业务，只有做大资产业务的规模，才能充分运作储蓄资金。同时，中间业务也不容忽视。现今，中间业务收入已经占据着越来越重的份额，例如，路营业厅上半年保险业务收入就达到20万元左右。况且，中间业务投入少、风险孝收入高，这也是我们今后业务发展的广阔空间。因此，我们要关注邮信通业务、保险业务、代收代付费业务、基金代理等业务的发展。

5、强化主动服务意识，是做好支局工作的支撑。服务是邮政的永恒主题！近年来，邮政业务感受到了来自社会的全方位的竞争，在这种形势下，我们不能无动于衷、墨守陈规，等客上门。而是要分析和认识自己的发展优势，扬长避短，找准业务发展的切入点或突破口。正确树立服务求发展、竞争求发展的观念，真正做到视客户为上帝！以优质的服务来带动业务的发展。

6、做好基层管理工作，用管理出效益。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”要想支局工作循着良性的轨道发展，就不能忽视内部管理。每一位员工，都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前，人人平等！奖罚到位！另一方面，为了调动员工的积极性，内部可采用多种灵活考核机制激励员工努力工作。只有这样，才能更加充分发挥员工的潜能。

营业室员工自我鉴定篇三

过去的工作三个月里，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作做一个自我鉴定。

努力学习，不断提高业务能力。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己。

遵章守纪。3个月来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，学习优秀员工的方法，认真完成了本岗位各项工作任务。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。

由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通

过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

经过三个月的实习，其中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的各方面都取得了很大的进步，今后我将更加努力，我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工，为xx单位营造价值。

营业员员工自我鉴定篇四

首先感谢领导和同事的鼓励与支持,让我有勇气和信心站在演讲台上,本着交流、学习、提高的目的,接受组织的考验和挑选!

我叫xx,xx-xx年出生,1992年毕业于xx邮电学校,毕业后分别就职于xx支局□xx局、xx所,从事邮政营业员、邮政储蓄员、邮政备员等工作;2004年调任xx邮政营业厅班长,2005年5月xx路邮政营业厅、储汇厅合并为xx营业厅后,又担任xx路营业厅主任至今,其中,2006年起,服从组织安排兼职经营部主任助理。

一、今天我参与竞聘的职务是xx中心支局局长。我之所以竞聘这个职位,是因为我具有以下三点优势:

- 1、具备较为全面、扎实的专业知识。我毕业于邮政专业;工作后又参加了邮政高函学习,选修了金融管理专业。十多年的前台实践经验,使我丰富了邮政、储汇专业业务知识,也熟练掌握了两项专业业务的操作技能。

3、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导,团结同事,坚持做到识大体顾大局,能够坚持原则而又不失灵活,处理问题思路清晰。特别是通过多年来在不同工作岗位上的学习和锻炼,使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高,使自己一步一步走向成熟。

当然,在总结自我优势的同时,我也清楚地认识到自身的不足:缺乏管理经验,对管理工作的高度和深度还有待进一步提高。但是,我相信通过我的努力,一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子,在一张白纸上,很容易就能写出清()晰的文字,画出完美的图画来。同样的道理,正因为没有过管理工作的经历,也就没有了一定的陈规可遵循,使自己具有了更大的可塑性,更容易重塑自我,更快适应新的工作岗位,也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。

二、拟聘后中心局工作设想:

1、听从组织安排,借鉴他山之石,结合本局实际情况做好中心局的筹建工作。一直以来,x县局城内网点都是独立运营,没有统一的中心局规划模式。中心局设立后,必然要整合各网点资源、统筹规划、统一安排,提高城内网点的综合竞争能力,抑制城内网点间的无序竞争!

对局内同事要给予无微不至的人文关怀,促进局内人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队,通过互学、互帮、互促,增进友谊,加强团结,进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力,营造和谐支局的工作氛围!

3、打造一流员工队伍,是做好支局工作的前提。为此,在日常的管理工作中,要特别注重员工素质的培训,一是业务技能方面,利用一切机会对营业人员进行技能培训,言传身教,使他们尽快掌握业务要领,提高业务能力;二是思想素质方面,认真组织他们学习有关企业理念、经营、服务方面的文章和实例,树立员工的服务意识、竞争意识和大局意识,通过一个个生动鲜

活的实例,使其认识到市场竞争的残酷性!用户是我们的衣食父母,只有牢固树立“我x企业生存,企业靠我发展”的理念,才能有更广阔的生存空间。

仅要保证负债类业务的(公文有约提醒长时间工作要休息哦,正常发展,而且要做大资产类业务规模。例如小额质贷业务,只有做大资产业务的规模,才能充分运作储蓄资金。同时,中间业务也不容忽视。现今,中间业务收入已经占据着越来越重的份额,例如,xx路营业厅上半年保险业务收入就达到20万元左右。况且,中间业务投入少、风险孝收入高,这也是我们今后业务发展的广阔空间。因此,我们要关注邮信通业务、保险业务、代收代付费业务、基金代理等业务的发展。

5、强化主动服务意识,是做好支局工作的支撑。服务是邮政的永恒主题!近年来,邮政业务感受到了来自社会的全方位的竞争,在这种形势下,我们不能无动于衷、墨守陈规,等客上门。而是要分析和认识自己的发展优势,扬长避短,找准业务发展的切入点或突破口。正确树立服务求发展、竞争求发展的观念,真正做到视客户为上帝!以优质的服务来带动业务的发展。

6、做好基层管理工作,用管理出效益。俗话说:“没有规矩,不成方圆。”要想支局工作循着良性的轨道发展,就不能忽视内部管理。每一位员工,都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前,人人平等!奖罚到位!另一方面,为了调动员工的积极性,内部可采用多种灵活考核机制激励员工努力工作。只有这样,才能更加充分发挥员工的潜能。

营业室员工自我鉴定篇五

工作自我鉴定是已经工作的朋友在一段时间里,对自己的工作表现作出自我评价。下面是营业员工作自我鉴定,仅供阅读!

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户提供服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户提供服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

总而言之：我要为我工作努力拼搏，我也深信我自己会成为一名优秀的员工。