# 最新新员工培训自我鉴定表(通用8篇)

作者：风中漫舞 更新时间：2024-03-22

*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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。新员工培训自我鉴定表篇一作为一名公务员，我十分荣幸的参加了xx年第一期公务员*

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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**新员工培训自我鉴定表篇一**

作为一名公务员，我十分荣幸的参加了xx年第一期公务员培训班，在行政学校进行为期半月的进修学习。我感受到了浓厚的政治理论学习氛围，所学的知识涉及面广、层次较深，要求较高，收益匪浅，也是自我加压、自我完善、自我提高的良好机会，本人始终以饱满的热情、积极的态度自觉主动地参加学习，认真遵守班级的各项规章制度，按时参加学习和群众讨论活动。现就本人进入党校学习以来的状况作如下自我鉴定：

在培训期间，我认真对待每一门课程，做好笔记，积极消化吸收，并将理论与实践相结合，学以致用，使自我在思想道德、政治觉悟、实践潜力等方面，获得了长足的进步。透过学习，使自我具有了必须的政策分析潜力，也具有了必须的行政潜力，能较熟练操作国家公务员的具体实务，更使自我的综合素质有了较大的提高。

本人自进入党校学习以来，思想上积极向上，坚持自觉遵守国家的.各项政策法令和学校的各项规章制度，听从老师的教导，按时上下课，无迟到、早退、旷课等现象。能诚恳待人，团结同学。具有强烈的班群众主义精神，积极协助组长及班委做好班级管理工作。乐于参加班级组织的各项小组讨论活动。

半个月的党校学习，学到了很多知识，尤其是对忠县建立市级环保模范县城，打造洁净忠州、品味小城、幸福橘乡等有了更深刻的认识更重要的是透过对实事、我党政策及其公务员基本素质的学习了解，更加坚定了我的共产主义信仰。思想变成熟了许多，性格更坚毅了，更加珍惜此刻的岗位，明白如何做一名群众满意的公务员。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中看到了自身的不足并加以改正，提升了自身素质。团队协作潜力、群众意识也有很大提高，为更好地做好本职工作奠定了基础。

**新员工培训自我鉴定表篇二**

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

一、态度决定一切，理念产生力量。

分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，能够陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，坚持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了教师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的资料之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在那里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮忙，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习提高得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就能够体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，仅有经过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自我的根本要求。

，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的本事是不够的。仅有经过敏锐的观察和精准的确定，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，仅有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的本事。经过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并经过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望;其次，要以培养本事为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，仅有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

四、技巧必不可少，演练实战是宝

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须经过很多的实践和演练，最终让市场来检验可行度。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身!

**新员工培训自我鉴定表篇三**

分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，能够陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，坚持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了教师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的资料之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在那里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮忙，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习提高得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就能够体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，仅有经过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自我的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，能够体会到是经过教师认真研究，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素，\_\_版基本法，爱心激励会和经营鉴定会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和十分强的实用性。经过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，构成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的本事是不够的。仅有经过敏锐的观察和精准的确定，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，仅有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的本事。经过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并经过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养本事为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，仅有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须经过很多的实践和演练，最终让市场来检验可行度。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！

**新员工培训自我鉴定表篇四**

我刚刚加入这个公司，就参加了这个公司的内训，说刚刚加入有点勉强，为什么这样说呢，我面试的第二天就参加了这个公司的员工内训，我说不清楚，我是机遇，还是巧合，还是上天早有安排，让我加入了这个团队，加入了这人有活力的团队。

在培训期间，我们做了很多的游戏，让我记忆最深刻的就是，肖导让我们每个人都站在一面镜子前，看着镜子的自我，肖导在旁边给你说，看着镜子的那个充满幻想的你，看着镜子里的那个想成熟的你，你问问你心中想帮忙他成功吗当我看见镜子里的自我，听着这几句话的时候，我心里有种就不出的激动和感激，我从来都没有这样的看过自我，这样真正的这样认清过自我。对着镜子，宣誓的时候，身体发热，就好像有一把火，在身体里边燃烧一样，充满了活力，充满了勇气和信心!我将永远保留着这一份感受!

我感觉最让我服气的一个游戏，就是一很细小的塑料管竟然能把一个那么结实的土豆穿透，把那土豆穿的是遍体鳞伤，真是不太敢相信，当肖导拿着那土豆和那一根细问我们相不相信那根塑料管能穿过这个结实的土豆时，说实话，我感觉应当不太可能，之后有同几个同事上去做了实验，也没有穿透，大家都犯了一个错误，那就是固定思维。大家都习惯了一种定思维，那就是锐利的那一头要比饨的那一头要锋利，有的时候是那样，但有的时候就不是那样了，这就告诉我们一个道理，凡事都有两面性，都要双方面研究，这样做事情才会万无一失。

在这次短短的培训中，我们达成了六大共识：

共识之一：爱自我，负起对生命的职责.

\"爱自我\"就象一次奇妙的探险，象开飞机一样令人激动，请想象一下，如果我们每个人都有足够的力量，实现自我的梦想，那该有多激动人心啊!请从此刻开始爱自我吧!我们能以许多方式爱我们自我，而每一件发生在我们身上的事，都是一个体验爱的机会。当我们以正确观点来看时，其实任何一件事都能供给一个爱我们自我的机会。

共识之二：实实在在做人，以诚为本

共识之三：做人有信念，给人以信任

我感觉不管是个人，还是一个团队，还是一个团队，都应当以诚信为本，信誉是最重要的，要让别人去相信你，你就必须有让别人相信你的理由。

共识之四：每一天提高一点点

每一天提高一点点，听起来好像没有冲天的气魄，没有诱人的硕果，没有轰动的声势，可细细地琢磨一下：每一天，提高，一点点，那简直又是在默默地创造一个料想不到的奇迹，在不动声色中酝酿一个真实感人的神话。

任何人认识问题的提高，学识才干的长进，工作成绩的取得，良好习惯的构成，都有个持续努力、逐步积累的过程，常常是“每一天提高一点点”的总和，不可能一蹴而就。好高骛远，急于求成，是成才成功的大忌。即使具有特殊的天赋，也无法一步登天;拼尽全力突击一番，同样难以手到擒来。千里之行，始于足下，九层之台，始于垒土;合抱之木，生于毫末。循序渐进，日积月累，“涓涓溪流汇成河、泉流万千必成川”才贴合成才成功的客观规律。有的人在某个阶段出现的突进、飞跃，其实是积以时日，能量聚积到临界程度后自然爆发的成果，绝非一朝一夕之功。撑竿跳高王子布勃卡的横竿是一厘米、一厘米升高的，110米跨栏飞人刘翔的速度是0.01秒、0.01秒加快的。一个人骄人的成就来自于一点一滴的提高，甚至有赖于一生一世的积累，指望一朝成才，马到成功，只是不切实际的幻想。在工作实践中知难而退，眼高手低，浅尝辄止使员工创新难有作为，而妄自菲薄更不可取。

**新员工培训自我鉴定表篇五**

自我鉴定是对一个阶段的学习或工作进行回顾检查并分析评价，它可以帮助我们了解自己的优点和缺点，让我们一起认真地写一份自我鉴定吧。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编帮大家整理的酒店员工培训自我鉴定2020，希望对大家有所帮助。

时间过去的很快，但是在这段时间里，我们抓紧了每分每秒，让自己在这份培训中，得到了更多的收获！

但是，有些事情是只有参加了才会真正的了解，而我也是在真正的体会到了这次的提升后，对自己在工作中的不足和问题有了感受！以下，是我对这次培训的自我鉴定：

在这次的培训中，老师对我们思想的教导无时不在。而在多样的学习体会中，我极大的提升了自己的思想水平，更深刻的认识了，作为一名服务人员，我们该怎么想，怎么做！并且，我和同事们一起学习，一起努力，不知不觉间，还磨合了我们的默契，加深了我们的感情，让我们团队的运转能更加的出色，有效！

当然，通过这次思想的学习，我认识到自己过去的思想大有问题！作为员工，但是我们却一直需要领导的指点才能认识到自己的问题，才能在工作中改正，这是不应该的。我们应该更主动的去了解自己，去提升自己！这样才能让工作更加的顺利！

在这次的学习中，我们无论是在服务还是工作的技巧上都学习了很多。但是让我印象最为深刻的，还是老师对我们基础的修整！长时间的工作让我们在工作中不经意间就带进了自己的个人习惯。这让我们队伍的整体情况给顾客的感觉并不好！为此，我们苦练了一段时间，将自己的工作态度和礼仪都保持在相近的水准！这不仅大大的提升了我们服务的美观性，更使得我们认识到，基础的重要！

作为服务人员，其实我们和顾客的交流是比较死板的。除了前台人员以外，我们的能说的不过寥寥几句。尽管非常的简单，但这也同样导致我们在工作中不自觉的忽视了其中的问题！而通过老师的教导，我们重新认识到自己对顾客态度的重要，而态度，往往就体现在这么几句话的交流上！

反思这次的培训，我真的很惭愧自己在开始时的骄傲自满。但如今我已经有了改变，在未来我也会从基本上要求自己！相信未来的我们，会让xxx酒店的服务更加出色！

-->[\_TAG\_h3]新员工培训自我鉴定表篇六

短短三天的培训，我们学了许多的知识、领悟了很多道理。而一首《感恩的心》的手语舞蹈，更让我们学会了感恩。感激酒店为我们组织了这次培训，没有高屋建瓴的领导，就没有我们的这次学习机会。

说真的，在没有培训之前。我正处于迷茫之中，不明白怎样着手去开展工作。经过三天的培训，我学到了很多新的知识。懂得了许多做人的道理，也改变了原先的一些观念。使我找到了新的起跑点。

培训的前两天，由人事部周经理给我们授课，让我们了解了酒店的职业道德，酒店从业心理与心态，学习了有声微笑服务与酒店行体规范，酒店礼仪及酒店意识与服务意识，酒店员工手册和行为规范。并且保安部余经理还教了我们许多消防知识。许多都是我们终生受益的知识，既教会了我们做事，还教会我们如何做人，心态决定一切!我们应懂得“批评是金，表扬是银”。如果犯错，不可逃避，应正确对待，成年人要懂得为自我所做的事负责，不可消极对待。“人人为我，我为人人”。想想我们每一天为别人服务，同时也得到别人的服务，所以我们服务于人时，要换位思考，以心换心，主动、热情、耐心地对待我们的客人，服务周到。

培训的第三天，人事部周经理组织我们全体新员工去清水弯休闲山庄进行了一次趣味的烧烤活动。同事们在一齐玩得很开心，经过这次烧烤活动让同事之间多了一次相互了解的机会，体会到团队协作本事的重要性。不必总约束在酒店的环境里，能够在新的环境中体会大家良好的关系。让大家真正有一种大家庭生活的感觉，感到多么的亲切，并且能够让同事们呼吸新鲜空气，又能够增进感情。期望我们全体同仁能够珍惜大家一齐工作的机会。

在我没有听这几天课之前，虽然我在工作中也很努力，但我却始终感受不到它们真正的含义，更体会不到服务给我带来多少欢乐，两位教师的精彩授课，无一不感染着我们当时在座的每一位，让我受益非浅!

最能激起我们活力的是培训课间的游戏，它把我带回了学校时代，我爱这样的培训与游戏想结合的授课方式，它不仅仅是一次培训，更多的是一种分享，一种学习所带来的欢乐，我明白这欢乐而又短暂的三天注定是我以后走到哪里都不会忘记的愉快经历，我为自我能有这样的愉快经历而荣幸!这将是我一生中一笔宝贵的财富!我再次感激酒店给予我这样的一次学习机会!

**新员工培训自我鉴定表篇七**

本文由本站提供参考！

一、储蓄存款实名制的含义

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。非凡是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

二、为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务治理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规占人均gdp的比重大约在0．28％左右，远低于发展中国家平均水平的2．1％，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和治理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

三、如何实行储蓄存款实名制

**新员工培训自我鉴定表篇八**

自我鉴定是一个人在某个阶段的学习和工作生活等表现的一个自我总结，写自我鉴定可以帮助我们正确地认识自我，因此十分有必须要写一份自我鉴定哦。自我鉴定对于辞职是特别重要的，下面是小编为大家收集的酒店员工培训自我鉴定，欢迎大家分享。

时间过去的很快，但是在这段时间里，我们抓紧了每分每秒，让自己在这份培训中，得到了更多的收获！

但是，有些事情是只有参加了才会真正的了解，而我也是在真正的体会到了这次的提升后，对自己在工作中的不足和问题有了感受！以下，是我对这次培训的自我鉴定：

在这次的培训中，老师对我们思想的教导无时不在。而在多样的学习体会中，我极大的提升了自己的思想水平，更深刻的认识了，作为一名服务人员，我们该怎么想，怎么做！并且，我和同事们一起学习，一起努力，不知不觉间，还磨合了我们的默契，加深了我们的感情，让我们团队的运转能更加的出色，有效！

当然，通过这次思想的学习，我认识到自己过去的思想大有问题！作为员工，但是我们却一直需要领导的指点才能认识到自己的问题，才能在工作中改正，这是不应该的。我们应该更主动的去了解自己，去提升自己！这样才能让工作更加的顺利！

在这次的学习中，我们无论是在服务还是工作的技巧上都学习了很多。但是让我印象最为深刻的，还是老师对我们基础的修整！长时间的工作让我们在工作中不经意间就带进了自己的个人习惯。这让我们队伍的整体情况给顾客的感觉并不好！为此，我们苦练了一段时间，将自己的工作态度和礼仪都保持在相近的水准！这不仅大大的提升了我们服务的美观性，更使得我们认识到，基础的重要！

作为服务人员，其实我们和顾客的交流是比较死板的。除了前台人员以外，我们的能说的不过寥寥几句。尽管非常的简单，但这也同样导致我们在工作中不自觉的忽视了其中的问题！而通过老师的教导，我们重新认识到自己对顾客态度的重要，而态度，往往就体现在这么几句话的交流上！

反思这次的培训，我真的很惭愧自己在开始时的骄傲自满。但如今我已经有了改变，在未来我也会从基本上要求自己！相信未来的我们，会让xxx酒店的服务更加出色！

-->

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com