

# 2023年述职报告思想政治方面(通用7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

## 文员年终总结报告篇一

20\_\_年,我在州分行党委的正确领导下,紧紧围绕'五个抓好,五个突出'的工作思路,结合'讲党性、重品行、守廉洁、作表率'主题教育活动,时时省视自我在工作作风、思想作风、等方面存在的问题,与班子成员团结一致,坚决'贯彻落实党的十九大精神创新服务促进科学发展'的精神,较好地完成了各项工作。我认真回顾了自我一年来学习、工作方面的情景和存在的不足,在那里向大家汇报,请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

### 一、加强自身学习

今年以来,我进取适应主角转变,认真总结自我在思想和实践等方面的不足,自觉加强政治理论学习,认真学习领会十九大精神的现实意义和深远的历史意义,使我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识,努力提高自身业务素质和工作本事,做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用,在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人,获得领导和同事们的信任。

### 二、工作方面情景

1、在工作中,我始终注意找准自我的位置,适应自我的主角,全力配合行长开展工作,充分发挥助手的作用。进取维护团

体意志和决策，在思想上行动上与支行支部坚持高度一致。

升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行20\_\_年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把‘教育实践活动’融入到日常业务发展的具体行动之中，结合实际将十九大精神转化为指导我们经营管理的动力。在今年的旺季营销活动中，我进取配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争‘确保计划完成，确保占比提升’的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务供给后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

### 三、自身存在的不足

1、主角转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销本事和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

### 四、在今后的工作中，我将采取以下措施加以改善和提高：

2、是要承担更多的职责，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

## 文员年终总结报告篇二

我科现有干部5人，其中四十岁以下4人，全部为大专以上学历。我科的工作职责是负责对辖区内纳税人的综合管理工作：组织实施综合性税收征收管理办法、法规和规章制度的落实；指导税务登记等税收资料的管理；组织对各征收单位税收征管质量的考核；指导基层征收单位管理普通发票；负责组织税收征管软件和除增值税防伪税控系统以外的税控器具的推广和应用工作；负责协税护税和协助司法机关打击伪造、倒卖、盗窃普通发票等违法活动；负责纳税服务工作；组织实施纳税评估工作等。

xx年以来，我科在分局局长室的领导下，在区各有关部门和各行业协会及社会各界的大力协作下，在广大纳税人的大力支持下，认真履行以上各项工作职责，取得了一定的成绩。下面，请允许我代表税源管理一科，从以下两个方面，向大家简要汇报xx年度在税收征管和党风廉政建设方面的主要工作，提请评议。

目前，我局管辖的企业户数将近6000户，个体9000户，合计15000户。我们基层的税收管理员只有31人，人均管户500户。如此之大的工作量，对目前的税收征管提出严峻的挑战。我们的管理思路必须做出调整。我们通过分析各行业内生产经营的共性，寻找管理的切入点和支撑点。今年4月份开始，我们经过大量的调查研究，通过与各大行业协会、商会的沟通、协商，利用电费、人员工资、企业主要生产设备、产品主要原材料等与企业产值销售直接相关的关键指标，建立13大行业税源监控模型。我们要求企业按月向税务机关申报各有关指标数据，由计算机对企业的申报情况进行评分，评价企业申报纳税的遵从度。到11月底止，将全区2361户工业一般纳税人企业、281户工业个体户纳入行业监控系统，占一般纳税人的比重为79.9%，纳入监控的税收总量占全区国税收入的比重为80%。

在日常管理中，我们通过每月对计算机系统评分结果进行分析，对评定分数不太正常的企业，由管理员通知企业，由企业向税务机关作出合理解释。不能作出合理解释的，督促企业补申报纳税，有效化解企业税收风险。据统计，我们今年抽取111户计算机评价分数低于60分的企业，下发给5个征收单位，通过管理员实地核查、核对数据，发现企业存在的未按实申报情况，共补缴税款740万，通过行业监控模型管理税收初见成效。我们预计通过该办法的实施，税收征管的质量和效率将得到很大的提高，对企业纳税遵从度的评价将从单靠管理员的职业判断转变为以计算机判断为主，人机管理相结合的运行机制，尽可能减少人为因素，使评价体系趋于客观公正。

在日常工作中，我们发现：许多可以由所里办结的审批事项，要通过文书流转到局里审批，如非正常户解除、重新税务登记，发票遗失、被盗等违章处理。我科经过调研，报请局长办公会议研究，同意对这四项目由科室终审的审批事项调整为由各税务所(税源管理二科、三科)审批终审，我科负责事后监督检查。这样，通过对这些业务流程的再造，建立起以税务所(税源管理科)为中心的业务处理机制，所里的权力大了，责任也大了，工作效率得到很大的提高。纳税人得到便利，得到实惠，社会反应良好。

一是贯彻落实好上级局有关发票管理的法律法规；二是做好印制具名发票的审批工作。从今年开始，我科将企业申请印制的数量从原来的半年用量提高到一年用量，以减少企业申请审批的次数。三是协助公安机关打击假，发票案件。今年对一户使用假，发票涉案税款达145万的建筑企业，调查后移送公安机关立案调查。

税评估工作，可能许多领导、企业界、社会各界了解不多，认识不深。我在此简要介绍一下。纳税评估是指税务机关运用数据比对分析的方法，对纳税人和扣缴义务人的纳税申报情况的真实性和准确性作出的定性和定量的判断，并采取进

一步征管措施的管理行为。从这个概念分析，纳税评估是一种定量和定性的判断，不是纳税检查，是一种管理行为，也可以理解为对纳税人的一种纳税辅导和税法宣传，帮助企业分析和纠正在履行纳税义务过程中存在的违规行为，它与纳税检查有着本质的区别。许多的企业对纳税评估工作存有误解，以为评估就是纳税检查。我们的目标就是通过纳税评估，帮助企业对存在的问题进行自查自纠，化解企业因不规范而受到稽查所带来的法律风险，以体现税收服务于经济的立法精神，也反映出瓯海国税分局切实转变观念，转变成为服务型机关的具体表现。我们对评估工作中发现企业存在虚开增值税、虚抵进项发票、重大偷漏税等嫌疑的，因涉嫌偷漏税等，将中止评估，移送稽查局立案调查。

今年以来，通过对市局下达的2户使用假，发票建筑企业、60户低税负企业的评估、省局下达的10户重点税源监控企业的评估，发现有71户，移送稽查一户，共让企业自查补税1100万元，既堵塞了税收征管的漏洞，又增加了税收收入，同时化解了这些企业的税收风险，评估效果明显。

今年是我局面对党风廉政建设相当困难的一年，身边发生两起违法违纪案件，沉痛的教训就发生在眼前。局里对此高度重视，采取化被动为主动，做好警示教育，组织干部积极参加有关廉政教育学习会，并邀请检察院领导给我们上警示教育课，以切实提高科室干部的拒腐防变能力。局长与各科长签订(党风廉政建设责任书)，经常开展廉政谈话，与一般干部开展面对面的谈话，做到警钟常鸣，达到“带好队，收好税”的目标。

根据党风廉政建设领导小组的统一安排，我科严格落实(三书两报告)制度，将党风廉政建设责任制和反腐败工作通过(三书两报告)制度的形式，予以很好的贯彻与落实，切实履行好一岗二责，在本科室内部按照责任制分工的任务要求，主动牵头完成好本科室内的工作任务和党风廉政建设工作，以更好地落实党风廉政建设责任制。

我科充分发挥科室职能，推广落实省局提出的纳税服务管理创新“八项举措”，即统一设置综合全职能的综合服务窗口，进一步优化“一窗统办”办税模式；全面推广智能排队叫号系统和服务满意度评价系统；进一步拓展自助办税服务区；推广税收管理员窗口值班制度；设立税务争议协调机制，解决税企之间的争议，为纳税人提供税收法律援助；推广防伪税控网上抄报税。我们在今年的基础上，将于xx年推出“同城通办”业务，以及普通发票网上开票管理系统，将省局纳税服务管理创新“八项举措”不折不扣地贯彻落实到位，提升纳税服务的硬件、软件，从而形成一整套优化纳税服务的机制，进一步提高国税对外形象。

作为我局的一个对外服务窗口，落实好行风建设，要从每一个人的一点一滴做起。为此，我科严格按照“全程服务、阳光国税”服务品牌建设的要求，严格落实行政审批全程服务制度，对发票印制审批、发票被盗、遗失违法违章处理等，严格按照规定时限从快审批，节省纳税人等待时限。严格落实着装制度，保持良好的税风税貌。坚持外出登记制度，使科室全体人员都处在可控的管理状态。在平时的工作中，切实做到热情周到的服务。保持办公环境清洁舒适，给纳税人一个良好的环境。

以上是我科xx年的述职述廉报告，请领导、同志们审阅，并请提出宝贵意见和建议，以便我们在新的一年里，为瓯海经济社会发展作出更大的贡献！

### **文员年终总结报告篇三**

作为刚踏入社会的我，深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无

论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

## 一、\_\_公司经营概况

## 二、\_\_工作总结

(1)安全创稳定。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2)实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

- 1、以效益为目标，抓好销售工作
- 2、以改革为动力，抓好餐饮工作
- 3、以客户为重点，抓好物业工作
- 4、以质量为前提，抓好客房工作
- 5、以“六防”为内容，抓好安保工作
- 6、以降耗为核心，抓好维保工作
- 7、以精干为原则，抓好人事工作
- 8、以“准则”为参照，抓好培训工作。

(3) 员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2、在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

我是今年\_月份到单位工作的，在领导和同事们的大力帮助下，我顺利地通过了实习，个人的业务基础水平也有了很大的提高，较好地完成了一名收银员的工作任务，得到了领导肯定和同志们的好评。

好的方面：

一、不断加强自身学习，业务水平大大提高

酒店的设施、管理和工作都体现了\_级的水准，自己以前也有从事收银工作的经历，但到了新的工作岗位上却出现了一些



不适应。在业务主管和同志们的大力帮助下，我认真地学习，勤奋地工作，有不懂不会的地方就积极虚心的向工作经验丰富、业务水平高的老同志请教，在通过自己的不断努力下，很快就胜任本职，完成任务较好。

## 二、爱岗敬业，个人能力素质得到不断加强

来到酒店工作以后，自己对这里的环境和工作内容都非常的喜欢。单位平时注重对员工全面素质的培养，在学习了礼仪常识、管理课程、安全常识、英语的日常用语和日常行为道德规范等课程后，我们的能力素质得到了不断的提升，团队精神和集体荣誉感大大加强。

## 三、严于律己，遵守单位的规章制度

在平时的工作中，我能够按照酒店的管理规定严格要求自己，做到不迟到，不早退。做为收银员，我能够严格落实财经制度，按照职责权限收帐出单，从没有发生侵占单位利益和谋求私利的情况，确保经过自己手的每一分钱都是清清楚楚、明明白白。

## 四、尊重领导，团结同志，服从管理，乐于助人

作为一名员工，我能够自觉服从上级领导和管理，主动配合好工作，遇事常请示汇报。平时生活中，关心照顾身边的同事，积极帮助需要帮助的人。不传播小道消息，不背后议论他人，不拉帮结派，不做不利于团结的事。

## 五、注重言行，树立文明、健康、良好的员工形象

在每次上班中，我都十分注重自己的仪容和举止。因为，作为收银员也是展示酒店管理和形象的一道窗口。在每一次替客人结帐时，我都保持微笑，认真对待，耐心的解答客人的疑问，为客人做最满意的服务。

存在问题：

### 一、自身的学习抓得还不紧

在平时生活中，还不能抽空加强文化知识的学习，充实提升自己，所读的书也多半是一些娱乐和消遣的杂志。

### 二、工作的主动性、团结协作意识还有待加强

工作中对上级安排或者本职范围内的事情都能尽心尽力去做好，但在协助他人完成工作和参加单位的一些培训时还表现得不够积极。

### 三、下步打算

#### 1、加强学习，不断提高自身的文化素养。

要加强对文化知识的学习，特别是对外语的学习。争取做到每月读一本好书，每周写一篇小文章，每天看一张报纸。

#### 2、努力钻研本职业务，提升职务技能。

不能满足当前的业务水平，还要虚心的向业务精湛的老同志学习，不断提升服务品质，提高工作效率，达到零失误、零差错。

#### 3、踏实努力，为单位建设发展继续贡献力量。

在单位工作的这一年是我学到知识、增长本领的一年，也是我成长进步、开心快乐的一年，我要继续保持优点，克服不足，为单位的建设发展贡献自己的一份力量。

## 文员年终总结报告篇四

#### 1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、

客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

## 文员年终总结报告篇五

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

1、本年度进行了两次验厂活动，主要出此刻目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改善。

2、搞好iso再认证工作，确保iso认证透过，透过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。

3、对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

2、逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你

要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3、加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、”，充分发挥他们的主观能动性及工作用心性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5、充分引导员工勇于承担职责了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担职责。

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了“上传下达”。与同事相处融洽，能够用心配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验。

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都期望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实状况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在必须的重制度建设，轻制度落实现象。

4、对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我在今后的工作中切实加以解决。工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，感感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！接下来的个人工作计划中会根据以前工作

中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

## 文员年终总结报告篇六

作为一名老干部护理组长，我意识到要做好护理工作，必须提高思想认识，突出一个口号，即“先做老干部的亲人，后作老干部的护士”。为此，我充分认识到：老干部是党和国家的宝贵财富，他们为人民辛勤工作了一辈子，从岗位上退下来后，理应受到重视和尊敬，我们要为他们提供优质护理服务。在护理老干部工作中，先做老干部的亲人，就是要以儿女之心、晚辈之情服务好老干部，让老干部感到温暖温馨；后作老干部的护士，就是要全面做好护理工作，让老干部称心满意；把努力为老干部服务的工作落实到自己的实际行动中。

要护理好老干部，靠我护理组长一个人是不行的，必须依靠大家的力量，共同做好护理工作，提高优质护理水平。因此，我要加强团队管理，增强团队的凝聚力和战斗力，着重做好三方面工作：一是加强政治思想教育，提高全体护士的政治思想觉悟，能够按照保健所的工作精神和工作部署，全面做好护理工作。二是加强业务培训工作，提高护士的业务素质，使护士能够提高护理工作的效率和质量。三是树立服务意识，大力开展特色优质护理工作，进一步为老干部提供优质护理服务，提高老干部对护理工作的满意度，树立保健所的良好社会声誉。

我要树立质量意识，带领护士认真学习“护理管理、护理质量、质量控制”等方面知识，提高护士的质量意识，按要求做好护理工作，确保护理工作规范化和标准化。我要强化护理安全意识，组织护士学习安全管理知识，提高护士的防范和控制能力，进一步提高护理安全水平。与此同时，我要加强护理工作缺陷和安全隐患的检查，制定防范、改进措施，确保不发生护理安全事故，切实保障护理安全。

各位领导，同志们□20xx年我带领全体护士，刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了全部护理工作任务，没有发生护理安全事故，取得良好成绩，但是与保健所的工作要求和广大老干部的殷切期望相比，还是存在一定的不足之处。今后，我要加强学习，提高自身思想素质和业务技能，全面做好护理工作，进一步提高工作效率和工作质量，切实让老干部满意。

我的述职报告完了，谢谢大家！