

工作报告后的心得体会(通用8篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

工作报告后的心得体会篇一

2021年3月8日，全国邮政工作会议召开，中国邮政集团有限公司董事长李嘉宇作了题为《穿越危机 探索未来——新时代邮政业发展报告》的重要讲话。作为一名邮政从业者，我对邮政工作报告十分关注，并对邮政业未来发展充满期待。在接下来的文字中，我将分享自己对邮政工作报告的理解和感受。

第二段：邮政工作报告综述

邮政工作报告全面回顾了2020年全国邮政工作的主要成就和亮点，其中最引人注目的莫过于中国邮政集团有限公司实现了历史性突破——营收突破1万亿元，并在全球邮政企业中位列第一。同时，报告指出，邮政业下一步的发展重点是数字化转型、跨境业务等方面，并提出了建设“智慧邮政”、“绿色邮政”等战略任务。可以看出，邮政业已经站在了跨越式发展的历史机遇节点上，而这些机遇是需要我们用实际行动去把握和实现的。

第三段：理解与应对

邮政工作报告的重点是数字化转型和跨境业务。数字化转型是必须的趋势，不得不面对。报告中提到的智慧邮政、数字

化营销等，都是今年邮政业需要着重推进的方向，我们需要紧跟时代步伐，积极转型。另一方面，跨境业务是快速增长的业务，站在全球市场角度，邮政业在跨境业务方面发展的空间还有很大。这就需要我们牢牢抓住市场机遇，深拓国际市场。

第四段：个人体会

我从邮政工作报告中得到了很多启发，有深刻的体会。首先，邮政企业将继续推进智慧邮政建设，这也可以说是让传统邮政业在数字时代焕发新生的一剂良药。其次，我深深地认同绿色发展理念，对于邮政企业来说，需要关注社会、环保、经济等多方面的发展，才能真正实现“智慧邮政+环保邮政”的目标。当然，跨境业务在行业中的重要性不言而喻，它不仅是稳定收益的来源，还有助于提高邮政企业在全全球范围的竞争力。

第五段：结论

邮政工作报告已经明确了邮政行业未来发展的方向和目标。对于我们从业者来说，更应该关注这些方向和目标，积极整合资源、加快数字化转型、进一步扩大市场，把握机遇，实现行业的稳定、快速增长。作为一名普通的邮政从业者，我将以之为指引，不断努力，发扬邮政精神，不忘初心，跟随时代的步伐，推动邮政行业的发展。

工作报告后的心得体会篇二

经过这段时间工作，在工作的过程中收获十分大，学到的知识也越来越多，此刻谈谈我在工作的心得。

一、敬业爱岗

来到岗位后做好本职工作，是我们必须做的事情，因为想要

做好工作，就必须认真工作，要敬业，因为我们得来的工作不容易，我们要珍惜她，我们来到公司并不是来混日子的，所以工作也就必须要喜欢自我的工作，如果自我对自我的工作不感兴趣，知识应付了事，对于我们自我来说，浪费我们的时间，耽误公司的工作影响公司得到发展，工作起来也会十分的累，做起事情没有劲，缺乏动力，将会对自我没有约束，很容易在工作中犯下错误，错误一旦犯下，很有可能让自我失去这份工作，敬业爱岗，不只是对自我，更是对公司。仅有尊重自我的工作，才会努力的把工作做好，才能能够在岗位上干活欢乐，没有烦恼。选着自我的行业，就要去做好，喜欢自我的岗位，才能够是工作做出效果，做出意义。

二、谦虚好学

在工作中往往不能忘了学习，一切都是靠学习来获取的，此刻工作做的不够好是因为自我有很多的工作要点，工作资料没有学好，自身很多的工作知识么有掌握，所以需要学习，仅有经过学习才能把工作做到位，学习中要坚持谦逊的态度，不能够骄傲，不能够自满，比如我们在向公司里面的老人请教问题的时候，让他们帮忙一下就需要我们做到谦虚，仅有谦虚的态度才会让他人感到尊重，感到舒服，才会选着教授我们，如果傲慢自打，会让人生厌，让他人不愿意教导，这样就不能够很好的学习知识，学习经验，反而会伤了彼此之间的友谊，让大家敬而远之。

三、有职责心

在任何时候职责心是必不可少的，我们既然参加了工作，就要对自我的工作负责，工作并不是随意打发一下就能够了，需要不断的去做好做到位，把自我的义务做好才算是负责，职责心不可是一个人的人品体现更是一个人的能够成就多大的直接展现，我们要对自我的工作抱有职责心，对工作负责，对自我也负责。公司信任让我们担任这份工作，我们就不能辜负了公司的信任，不愧对公司，我们犯了错要学会承担自

我的职责，明白去弥补，去改正。这才是一个有职责心的表现。

四、团队合作

团队合作很重要，在工作的时候尤其明显，在企业公司主要是以团队的形式来工作的，团队的力量才是最强大的，经过团队工作才能够把工作做好做细，我们不能随意的去破坏团队，要学会配合，学会共同合作完成，不要只想着单干，这样反而不必须能够做好，团队合作能够提升效率，能够加快工作步伐，团队合作在工作中十分重要。

经过工作我个人得到了充分的锻炼，让我的工作本事得到加强，也让我得到提高。

工作报告后的心得体会篇三

在不久前召开的全国邮政工作会议上，邮政部门发布了一份工作报告，针对2019年邮政工作进行了总结和展望。报告中指出，2019年是我国邮政业发展进程中具有重要意义的一年，邮政业全面实现了高质量发展，取得了一系列显著成绩。这份报告的发布，对于促进我国邮政业的健康有序发展，提高邮政服务质量和标准化程度，具有重要意义。

第二段：对邮政工作报告的认识和看法

从工作报告中可以看出，2019年，在各个层面上的邮政部门都取得了不俗的成绩。邮政快递领域方面更是同比增长了13%，其中网络零售快递增幅高达32%。这说明了中国快递行业的巨大潜力和优越的市场环境。而且，邮政工作报告中更是提到了推进数字化、智能化发展的策略，这表明日后邮政行业发展将更加紧跟科技进步步伐，与时俱进，强调创新。

第三段：邮政工作报告对邮政企业的启示

邮政快递业作为一个经营覆盖范围和人员数量都十分庞大的行业，快递员是快递服务质量和效率的重要保障者，所以在今后的发展中，快递员也要求更加专业、智慧和服务理念的更新。具体表现在快递员要具备更强的专业知识和操作技能，需要拥有更好的服务素质和态度，做到总是快乐的送快递，以及尽可能帮助客户解决一些具体问题等。

第五段：结论

邮政工作报告让我们了解到邮政行业的发展概况、市场占有率以及未来发展规划，对企业和社会发展有着重要的指导和启发作用。总之，一份好的工作报告不仅给企业带来启示，也让普通民众了解支撑着国家经济运行的行业中最关键环节正在进行怎样的变革和进步，杠杆作用很大。面对未来的挑战，邮政行业将会呈现更加强大的发展势头，推动国家经济的持续快速发展。

工作报告后的心得体会篇四

3工作中审核一切开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。

4、按照规定编造全年、每季、每月的各种预算报表统计资料和月度结算，做到准确无误，并及时报告分管领导。

5、所有财务凭证，及时整理、装订和保存。

7、配合、督促各有关单位，及时处理一切暂收、暂付款项。

8、指导和帮助出纳工作。

工作报告后的心得体会篇五

2021年政府工作报告中，邮政工作成为了一大亮点，体现了邮政工作在国家建设中的重要性和作用。作为一名邮政工作人员，我深感该行业的责任和使命，也对未来的发展充满期待。此篇文章将从政府工作报告对邮政行业的标注入手，谈谈我个人对邮政工作的心得和体会。

第二段：政府工作报告中的邮政行业标注

如政府工作报告中所言，“加强普遍邮政服务能力提升，推进‘快递进小区’‘智能快件箱进社区’工程，提高快递转运、末端派送等服务水平，改善快递外包装环保性能。优化营商环境，加大邮政业对电商等行业的支持。促进邮政企业健康有序发展，推进传统邮政转型升级。”标注明确，使人信心满满，也给了我们更多的责任。

第三段：邮政工作的重要性与存在的问题

邮政工作早已深植人心，我们为社会提供着让人们日常生活更便捷的服务。但现实中，邮政行业依旧存在若干问题。例如，快递包装材料不环保，给环境带来严重影响，传统邮政服务也存在着人才短缺、流程落后的问题。这些问题已经影响着邮政行业的可持续发展，所以我们需要更加协同努力，为行业找到最合适的解决方案。

第四段：展望未来——邮政行业的挑战和机遇

邮政行业在未来的发展中也将面临着诸多挑战，例如，人口老龄化和数字化革命等。但同时，也面临着行业内数字化转型和人才培养等机遇。随着广场里的消费需求不断升级，邮政行业也应综合考虑市场需求，推出具有时代特色，适应消费者需求的服务，从而为行业的发展提供更加坚实的支撑。

第五段：个人心得和体会

在展望未来的同时,我也深知作为一名邮政工作人员的责任。邮政行业作为国民经济和人民生活的重要领域,我们应该全心全意服务市场和公众,切实提高自身服务水平与质量。同时,我们也应该加倍努力探索新的业务模式,完善流程,提高业务效率,为我国经济的可持续发展奉献力量。矢志不渝,向前永远。这是我们应该拥有的信念。

结尾:

综上所述,邮政行业正在以自己独有的魅力在向前迈进,在变革中磨练着自己的能力,努力创造自己的辉煌,为社会和人民提供着高品质的服务。我们应该牢记自己的使命,凭借自己的智慧和坚持付出不懈的努力,让邮政行业更好地迎接未来。

工作报告后的心得体会篇六

一、开展三感教育学习活动的重要意义开展三感教育,是适应新的形势、建设现代林业的迫切需要。

目前林业工作面临着新的形势、新的任务和新的要求,加快发展现代林业已经成为当今时代的必然选择、生态建设的必然途径、经济社会发展的必然要求。随着全球气候不断变暖,生态恶化、能源短缺等问题变得日益突出,增加森林植被、发展低碳经济、维护气候安全已经成为全球的发展共识;保护和增加森林资源,减少毁林和防治森林退化,已成为国际社会应对气候变化的共同行动。近年来,党中央、国务院作出了加快转变经济发展方式、建设生态文明等一系列重大战略决策,国家十二五规划对绿色发展作出了具体部署,把森林覆盖率、森林蓄积量、森林保有量、林地保有量等各项指标纳入各级政府年度考核范畴,对此我们林业人责无旁贷、义不容辞。在四个湖南发展战略中,绿色湖南摆在四个湖南之

首;在四条底线发展战略中，省委、省政府把提高森林覆盖率，保持青山绿水作为了四条底线之一，这两大战略均赋予林业工作前所未有的地位，进一步凸显了做好林业工作的重要性和紧迫性。

二、紧密联系实际，深刻领会三感教育的主要内容一要提高工作的积极性，做到以身作则、勇于担当。

需要进一步增加工作的积极性，以身作则、勇于担当，不达目的、誓不罢休。作为林业人，不论身处何位，不论在哪个层次的岗位上工作，务林人的身份不能丢，要始终把工作岗位作为成就事业的舞台，常思使命之责，常励奋进之志，兢兢业业干事业，踏踏实实做工作，老老实实做人，一心一意谋发展，要有耐得高温的精神，在实际工作中摸爬滚打、磨炼造就自己。二要增强工作的能动性，做到主动作为、真抓实干。在要考虑是否有利于促进林业事业的科学发展和进步;是否有利于解决林业基层单位和群众的实际问题和困难。在工作中，要自加压力，主动求为，既要完成规定动作，又要做好自选题目。

三要发挥工作创造性，做到与时俱进、开拓创新。

作为一个务林人，决不能因循守旧，而要与与时俱进，要积极探索林业发展新思路，着力解决新问题，及时总结新经验。要创新工作理念，做到理论联系实际，虚功实做。特别是要结合自身工作岗位，把三感教育落实在具体的工作中、落脚到实际行动上。

工作报告后的心得体会篇七

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首__年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，

当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们公司在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了很多业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动

态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在__0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

工作报告后的心得体会篇八

一、致力于打造清明，坚持科学民主，把航定向不含糊。

一是强化政治素养。不断强化学习的深度、广度和强度，坚持党委中心组学习活动、党委书记带头讲党课，不断丰富政治理论，提高政策水平，加强党性锤炼，为科学执政、依法执政奠定基础。

二是深化镇情认识。年初，利用一个月时间跑遍了全镇14个村，召开群众会、党员会，走访村组干部、致富能手、人大代表、困难群众等100多人，了解掌握各村基层组织建设、产业发展、基础设施建设、群众生活等现状和存在问题。通过调研，尽快熟悉了村情、民情，掌握了基层存在的热点难点问题，理清了工作思路，找准了工作的切入点和突破口，确立了指导全镇工作的“234”工作思路。

三是固化民主氛围。坚持贯彻民主集中制原则，凡重大、重要工作决策坚持党委政府集体研究，集思广益，有效地增强了决策的科学性、准确性，避免了工作的盲目性、片面性。在讨论研究工作时，坚持做到不定调子、不压制发言堵言路、不强制拍板作决定，在充分发挥民主的基础上，对重大问题决定做到有主见不主观、能果断不武断，正确处理了集体领导和个人分工负责的关系，支持副职大胆行使职权。党委所有决策都能上会，都能事实求是，得到了干部和群众的拥护和执行，从而使全镇上下能心往一处想，劲往一处使。

二、致力于打造清正，坚持阳光政务，夯实基层不放松。

一是狠抓工作机制。对所有工作实行“党委书记全盘抓，分管领导牵头抓，业务干部具体抓，包村干部共同抓”，对“千百万”工作实行“党委决策到位，领导包抓到位，干部服务到位，大户示范到位，群众积极参与”的责任制管理，对全年性工作实行月报进度，季度检查，半年考核，年终奖罚的全程管理。

二是健全规章制度。今年来，我们通过党政会议研究，有针对性地制定了一些切实可行操作性较强的规章制度，针对干

部管理松懈的问题，制定了《干部考勤及请销假制度》和《干部绩效考核制度》，针对镇债务负担重财政高度紧张的状况制定了《财务管理制度及运作程序》，针对群众办事难的情况完善了《首问责任制》和《来信来访接待制度》，进一步明确了办公人员责任，制定了《办公室工作制度》。一系列制度的建立，夯实了干部责任，规范了干部行为，强化了协作能力。

三是加强村级建设。多策并举，强化村干部的素质提高，关心支持村级班子工作。在村级工作遇到难题时，及时抽调干部协调解决。多方帮助村干部联系资金物资，支持村组实施基础设施建设，结合村务公开民主理财试点工作，全面推动了村财镇管工作，理顺了管理体制，弄清了家底，实现了规范管理。

三、致力于打造清廉，坚持一岗双责，落实廉政不走样。

做到用权而不专权，力求上下一心，步调一致，团结各方力量干工作。就个人而言，我深知带头和表率是最具说服力的行为，我严于律己，宽以待人，严格要求，率先垂范，坚持做到自盛自警、自励，清清白白为官，堂堂正正做人，勤勤恳恳办事，起到了很好的模范带头作用，创建一个好班子，带出了一支好队伍。

四、致力于打造平安，坚持下堂询诊，吸附当地不添乱。

在维稳这一要务上，一直坚持发展是第一要务，稳定是第一要素。上半年我们通过推行金牌调解、第三方立场、律师参与以及经济的、行政的多种的方式手段，取得了较好的效果，还成为了县里两个“三无”乡镇之一。接下来我们将通过开门接访、带案下访、义务巡逻，“下堂询诊”与“坐堂问诊”并举，下村入户调解矛盾纠纷，并请老干部、老党员、老族长、街坊邻居等来评说上访诉求，积极用舆论压力制止无理上访事件，以最小的人力物力代价，换取我们稳定的大局。

五、致力于打造和谐，坚持民生民享，惠及百姓不作秀。

在我们，还有1000多留守儿童、200多孤寡老人、900多户的低保户。我们也一直坚持从最急、最难点着眼，从群众关心关注处入手，全心全意服务群众，尽心尽力帮助群众解决实际问题，扎实推进民生工程、民心工程，坚持“应保尽保，应救尽救、应帮尽帮”，力求让广大老百姓劳有所得、学有所教、病有所医、老有所养。我们还通过做好“村村笑脸墙、人人比学忙”为主题的‘笑脸墙’的展示活动，让百姓看一眼“笑脸墙”，就能感受到扑面而来的和谐气息和人民的幸福生活，通过广大群众尚德扬善、乐于助人、奋发有为，以及群众认同的形象代表的集合展示，引导大家以积极向上的态度面对生活，营造文明、和谐、幸福的。

六、致力于打造幸福，坚持开明开放，推动发展不停步。

一是统筹规划集镇建设。进一步推进宜居的建设，认真做好集镇的总体规划修编，规范农村建房管理，引导帮助农民建设一批有特色的新型农村的社区。并通过打造“一渠两路五桥”，构建四通八达的路网体系，加快商务中心圈的建设和农贸市场东扩推进的改造工程，提高城镇的品味、提升集镇的形象。

二是积极引导产业发展。以土地流转、土地整理、“双带”工程、“粮丰”工程为依托，按照公司加农户的模式，全力打造了一批支柱性的龙头企业。围绕品牌创建，着手组建荷山豆腐专业合作社，努力提高农业经济规模化、产业化水平。

三是全力推进招引项目。严格落实项目推进的层级负责制，立足资源优势和产业特色，实施产业富民，突出产业招商。今年购物广场和农业发展有限公司已经成功落户，发展有限公司投资近3000万元的旅游服务设施建设项目在8月份也即将开工。我们还将扶持建材做大做强，争取国力建材早日落户，

积极推进开发和万洲码头建设，真正做到经济发展和财税增加有新亮点，百姓就业和人民增收有新进步。

总之，半年来，各方面的工作均取得了较好成绩，我本人也得到了充分锻炼，变得更加成熟，但回过头来看，仍有不少薄弱环节，一是：沉下去时间仍然偏少，解决的具体问题不多；二是：工作安排布置多，检查督促少，部分工作未完全落实；三是：工作汇报少，争取上级支持不够。今后，我将努力夯实薄弱环节，改正缺点，争创佳绩。