

2023年年终述职报告(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

年终述职报告篇一

一、积极努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，积极学习柜面业务

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给予了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我

行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来。这一年来来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

述职人：__

2021年_月_日

年终述职报告篇二

- 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工课，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，必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，（本文由免费提供，转载请注明）报价**元，报价**元，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结体销量。

- 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)。

年终述职报告篇三

年秋季我县启动新课程以来，积极准备，认真实施，为新课程实验推广开展了扎实、有效的工作。但在农村地区，推进基础教育课程改革遇到很多的困难，如教师专业素质整体水平相对不高，教师年龄老化，师资严重缺失，教材内容偏多，农村学生学习吃力，教育教学设施设备落后等问题。基础教育课程改革本身是一项系统工程，也必定是一项渐进的工程。在农村地区，如何立足于农村教育的现状，找准通过推进课改促进农村教育发展最近生长点，而非好高骛远，是我们推进课改必须思考的。

为此，我县小语学科确定了以“调研”为途径，深入一线，重心下移，发现问题，了解教师需求，依靠“研训”为载体去激活和催生教师专业成长，以“阅读”奠定基础，追求广大语文教师“快乐教学、幸福生活”为目标。

年，我县小语紧紧围绕全局教育教学宗旨，努力践行教学研究、引领、服务的职责，开展了一些工作，收获了一些成效。

一、深入调研，挖掘问题

1、在关于对本次课程改革的态上，仅有5人选择了不支持或无动于衷，但是其中只有2人选择了对课程改革的理念和目标“不认同”。在对新课程所倡导的评价理念和方式的态度上，共有97位（92.38%）教师选择了“通过创设一定的条件可以实现”，有8位教师选择了“过于理想，难以实现”。

2、关于对课程和教材的认识，有35人（33.3%）认为现在的课程设置有不合理的地方，新课程教学中课堂容量较大，现

有课时难以完成教学任务，并建议能够增加一些学科的课时。教师们普遍认为“新教材比旧教材要求高了，难度大了”。

3、关于教师的教学行为和教学方式的调查。教师在备课时使用的参考资料中，排在前三位的分别是学生练习册、教参、教材，只有23人同时选择了课程标准，仅占21.9%。

4、关于学生的学习习惯和学习状况的调查。在学习习惯上，22人（12.94%）表示在教师上课前“每次都有预习”，58人（34.12%）表示“有时预习”；而在课堂上“经常”主动向老师提问的学生只有17人，“没有提过”的达到42人，绝大多数学生只是“偶尔”向老师提问。87人（51.18%）反映，教师每天布置的作业“1小时之内”就能完成，45人（26.47%）表示需要“1—2小时”才能完成，仅有个别学生需要较长的时间（2—3小时）。

年秋，县教研室教研员针对各个学科的教学开展情况开展系统调研，形成专题调研报告。其中小语反映出的主要问题是：一、重读写、轻听说。1、学校硬件上就没有配备听力设备；2、语文老师在课堂上范读很少，完小教师更是难以听见教师读书的声音；3、满堂灌还是大量存在，尤其是高年级，说的训练在弱化，以致课堂只剩教师的声音。二是重课内，轻课外。1、语文教师没有重视课外阅读的指导和检查；2农村阅读环境恶劣；3、课业负担重，阅读时间少；4、教师缺失阅读理念。三、重技巧、轻训练。1、重课文的讲读，轻活动课的开展；2、作文教学评价及检测流于形式，走入“盲区”。教师课堂教学暴露的问题，更是引人深思：一是教学目标空泛，问题设计应接不暇；二是教学内容边缘化，语文课变味；三是教材处理浮躁化，依靠网上下载，无度拓展；四是合作学习过大，为合作而合作；四是滥用多媒体，课件成为记事本、备课本，冷落文本；五是板书设计无脉络，无主干；六是问题设计简单化，思维含量低；七是作业设计随意化；八是教师评价简单化，没有指向性。这些问题是与课改初衷严重违背的。但我们收获了问题，有问题才能有发展，

问题是基石，它让我们找到了今后努力的航标。

二、 阅读奠基，夯实教学

课改行程的艰难，让我们清醒地认识到教学应该深深扎进阅读的土壤里。为此，我县将年定为“师生阅读年”，着力推进“书香校园建设”。目标明确，推动有力，措施具体有效，活动开展，成效日益显现，影响不断扩大。一路行走，一路收获。

2、举办读书报告会。为了让教师开阔眼界，拓展视野，提升思想，提升品味。4月上旬，特邀江西省特级教师、原吉安市教研室主任刘老师作了题为《师生共读师生同乐》的报告。在长达二个多小时的报告中，刘老师站在生命成长的高度，高处着眼，小处入手，从读书走向、诵读经典、读写结合、与思考同行等多角度、多层次阐述了读书方法、读书内容，从容讲来，思考深刻，举例丰富，分析入理，深深地震撼着人们的心灵。使大家对教师为什么要读书、如何读书、应该读哪些书，有了新的、更全面、更深刻的理解。

3、成功举办县“新华杯”师生读书知识竞赛。为了倡导“阅读丰富人生，读书使人智慧，建设书香校园”的理念，引导广大师生多读书、读好书、爱读书的良好校园文化氛围。5月28日——29日成功举办县“新华杯”师生读书知识竞赛。旨在通过读书知识竞赛，让师生与人类崇高精神对话，与文明对话，与经典对话，让广大师生从书籍中得到心灵的慰藉，从书籍中荡涤自己的心灵，从书籍中享受教与学的乐趣，从书籍中找寻理想的栖息地。活动分为两个阶段：学校初赛和县决赛。5月20日以前各校以读书为媒，建立“学习共同体”，紧紧围绕全县的总体实施方案，都制定了各具特色的师生读书计划。一个个主题鲜明的读书活动，不但激发了同学们的阅读兴趣，同时也唤发了师生的读书激情，把全县的读书活动演绎得多姿多彩。县赛时，经过笔试角逐，实小、芙小、枳小、窑小、韶小和桂小代表队进入决赛。决赛采用口头答

题形式，挑战“四关”，即“别无选择”、“舍我其谁”、“信心百倍”和“勇担风险”。在表彰仪式上教体局郭局长对此次读书竞赛活动给予了充分的肯定，并提出了三点希望：一是要继续创设浓厚的阅读氛围，引导师生爱读书；二是要创造良好条件，保证师生有书读；三是要加强阅读指导，培养学生养成良好读书习惯。

4、让“经典”走进师生心灵。

每天早晨，各校都安排“读书时间”；坚持进行“聆听名段，欣赏名作”的感悟经典历程：聆听中外名曲、古今诗文、经典故事、、、、这些经典之作经日积月累，给予了学生文化营养，浸润了传统道德思想，丰盈了孩子们的精神世界。实验小学和桂江小学制定了《年师生共读经典活动实施方案》，要求学校全体教师和学生共同参加，低年级学生以《三字经》《弟子规》《千字文》为主，中高年级学生及教师以《论语》为主。通过经典背诵竞赛、个人考核过关的检测学生诵读成绩。现在从一年级到六年级共有2456名学生参与到活动中来。

教师以背《论语》为主，平时以自学为主，利用例会时间进行抽测或集体测试（集体测试以写为主）。从校长到同志，从后勤到一线，只要是实验小学的老师人人都要参与。现在学校已检查完《论语》的第一、二章。诵读《论语》已作为本年度教师基本功主要内容之一，年终必须过关。

年月23日和月16日的《井冈山报》两期刊登了实验小学“师生共读经典”活动的报道。

三、研训结合，提升素质

各校从问题入手，寻找教研突破口。以学科教研组为平台，开展了大量“主题式”教研活动，活动程序为：“发现问题—确定主题—行动跟进—实践探索—揭示问题—寻找对

策”。建立一种“包容、共生”的良好人际关系促进学科教研建设，从而达成开放性评价和互助式教研。

为了搭建平台，促进更多语文教师实现专业成长。县教研室年相继召开了“小学语文教师作文教学优质课竞赛暨观摩研讨会”、“小学语文合作教学竞赛”、“小学语文教师光盘教学（模式一）优质课竞赛暨观摩研讨会”等主题教研活动。面对的对象有中青年教师和50岁以上的老教师，实现了老、中、青共参与、共提高的目标。其中涉及的主题研讨内容有：一、二年级的识字教学、三年级的片段作文教学、四年级的古诗词教学和五、六的阅读教学（分精读和略读）。让参会人员带着问题来，满怀信心回。活动主要采取竞赛、培训、研讨相结合的方式推进：说课、上课、评课竞赛——专题讲座——观摩优质录像课——研讨交流——总结（论文、案例评比）。以此平台，营造平等民主的教研氛围，坚持了问题从教师中来，坚持了在教学中研究，坚持以研究促教师发展。我们没有响亮的口号，靠着朴实、扎实的实干，靠着教师“把自己摆进去”的真正参与，促进教师成长的真实变化和课堂的真实变化。

四、教学实践，亲近课堂

“课堂是我们教师的根，教研员永远不能脱离教学一线，要永远保持教师的身份。”这句话我们铭记于心，根植于课堂。

1、送课下乡。为发挥学科教研员、市县级学科带头人和骨干教师的示范引领作用，我县每个学期都会组织小语学科送教下乡。这一活动为广大乡镇教师带来了实实在在的能体现新课程理念的示范课例。

2、教学实践周。为了引领乡镇教师更新教育理念，探索切合实际的教学模式，我县经常组织教研员到乡镇学校开展教学实践周活动。活动内容有两方面：一是每个教研员到校后接一个教学班的教学工作；二是教研员站在理论前沿，贴近改

革实践，在新课程改革理念方面作专题讲座。理论与实践的磨合，教研员与一线教师的零距离接触，不仅提升了教研员自身的教学素能，而且加快了乡镇教师专业成长的步伐。

反思与展望：

根据课改中出现的一些问题，我县在今后课改中工作将适时调整工作策略，着力加强以下几项工作，进一步促进小学语文课改在我县的常态化推进。

一、阅读先行，成立读书会。朱永新教授说过：一个人的阅读史就是一个人的精神发展史。为此，我们将给广大教师提供一个广阔的交流平台，让更多有教育思想、有反思精神、有理想激情的优秀教师聚集在一起，探讨切磋，互助共进。让阅读成为教师的生活方式和行走的姿态。

二、抓住关键，分类召开主题教学研讨会。1、开展研课活动。当前，我县课堂教学出现了新流弊，课堂好看但教学空泛了，教学空间大但学科本体弱化了，以致学生忙碌了，学习成本提高了，综合素养却降低了。为此，寻求解决问题的方略，一切理解从“读”出发，一切深度思考从“挖掘”教材开始。2、召开光盘教学研讨会。为实现资源共享，为村小教师实施有效教学搭建一座桥梁。3、召开六年级复习研讨会。通过研讨积极探索“轻负担、高质量”的课堂教学模式，同时深入挖掘传统教学中的宝贵经验以活动为载体加以推广，引导广大教师聚焦课堂，研究课堂，优化课堂教学，提高教学效益。

三、树立身边的榜样，以“案例”激发教师成长。

我县不乏教学经验丰富的语文教师。这些优秀的教学经验，总结、推广、应用优秀教师教学经验，本身也是课改工作所关注和推崇的，是课改工作的一部分，本身就是很有价值的培训工作。将举行“小学语文名优教师教学经验研讨会”通过展板、执教示范课、作专题报告、同事介绍、教研员点评、

对话、研讨等全方位地展示了学科带头人和骨干教师多年形成的优秀教育教学经验。

四、以课题研究助推课改创造性推进。

问题即课题。“以科研促课改”是许多地区的共同做法，也是我们的当然选择。在我县全面推进课改之际，我们将力求通过“重点课题牵动一般课题的研究，微型课题丰富重点课题研究”的办法，做到理念实、思路清、方法活、形式新。

年终述职报告篇四

20__年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对_市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，

给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好_顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20__年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，

争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

第二、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好_顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

年终述职报告篇五

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

1、组织财务科会计人员学习预计20xx年度将实施的《医院会计制度》（征求意见稿），通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。

2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入xxx万元，其中财政补助xxx万元，医疗收入xx万元，药品收入xx万元，其他收入xx万元，总支出xx万元、其中医疗支出xx万元，药品支出xx万元，财政专项支出xx万元，其他支出xx万元，因此本年累计结余约xx万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额xx万元。住院处住院登记人次，收取押金xx万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年12月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

年终述职报告篇六

在局党委的正确领导下，在站长和同志们的关心和帮助下，认真的完成了上级下达的各项工作任务，时刻用规章制度约束自己的言行，履行岗位职责，尽己所能，以站为家做好本职工作，完成了工作任务。

一、加强理论业务学习，始终以提高自身素质为目标，坚持把学习放在首位，不断提高自身的思想政治素质和业务水平。多年来，采取集中学习与自学相结合的方式，结合分局和站内的学习计划，积极参加局机关和站内开展的各项政治、业务学习，深入领会其精神实质，使自己的政治思想认识有了长足的进步。

二、随着生产任务的加重，我站在去年的改造中进一步增强了本职工作的责任感和紧迫感。改造过程中积极配合施工方、厂家、安装方的建设与学习，对全站所有的设备有了新的了解，在运行中始终以走到、看到、摸到、听到、闻到、分析

到的原则把业务理论学习作为本职工作的立足点和突破口，以实际需求增强了自觉性，不断提高站内业务理论水平，增强了设备的安全生产运行，事故的处理能力，业务能力有了进一步的提高。在设备存在缺陷和异常，做到了及时上报，及时处理，积极配合厂家和检修单位的修复，严格细致验收，保证今后设备的正常运行。

三、自觉履行岗位工作职责，努力完成本职工作任务。在工作中，认真贯彻上级的各项方针、政策，严格执行运行规程、安全规程等规章制度，按时组织开展安全活动日，培训记录、反事故演习记录、“两票”执行情况。交接班制度、详细作好值班记录，对各种记录及报表，要求做到准确、清楚、字迹清晰、存放有序；认真审阅记录，做到口对口交接，询问清楚，对设备进行全面巡视检查。加强安全生产管理工作，全面、准确的掌握生产运行情况和存在的问题，分析生产运行工作存在主要问题的原因，及时向站长和分局汇报，提出整改意见，让分局、泵站领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。对领导交办的每一项工作，能够按时完成任务。

工作中虽然取得了一定的成绩，也还存在着很多不足之处。力求做好本职工作，不断磨练自己，尽职尽责，发扬艰苦奋斗朴素的精神，不做表面文章，争取为引黄事业奉献一身。