# 拜访设计师模板范文通用11篇

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-05-11

*拜访设计师模板范文 第一篇个人月度工作述职报告范文在公司领导的精心指导下，在相关部门的大力配合下，综合部在三月顺利完成了细化管理制度、强化办公秩序规范、深化业务培训、大力加强后勤保障等工作。现将三月工作总结汇报如下：一、为进一步加强经营效果...*

**拜访设计师模板范文 第一篇**

个人月度工作述职报告范文

在公司领导的精心指导下，在相关部门的大力配合下，综合部在三月顺利完成了细化管理制度、强化办公秩序规范、深化业务培训、大力加强后勤保障等工作。现将三月工作总结汇报如下：

一、为进一步加强经营效果，以生产促发展。集团在三月实行了新的计划管理考核模式和体系。为此，综合部在严格按集团制定的考核标准进行考核的同时，也结合区域公司自行考核的实际情况，拟定了《综合考核扣分细则》和《绩效考核分解细则》。通过细则，使得计划管理考核更能真实反映每位员工的工作情况，有力促进了公司各项经营活动的正常开展。

二、根据董事长在数次办公会上关于强调办公秩序管理的指示，综合部在公司领导的要求和指导下，在三月强化了对考勤、办公环境、人员着装的规范力度。通过专项检查、不定时抽查、突击检查等方式，大力提升员工的规范意识和责任意识。三月共发出各类检查通报20余起，通报违规人员10余人次，确保了公司经营秩序的正常开展。

三、在执行集团各项管理制度的过程中，综合部根据公司的实际情况，拟定了《接待费用申请表》、《考勤补勤单》等表格，使得集团的管理制度在执行中精细化程度提高。同时，还拟定了《办公生活区域管理办法》等补充制度，加强了日常管理的精确性。

四、加强会议管理是集团对各区域公司的重点要求。因此，为保证会议效果，综合部在三月强化了早、晚会的管理力度。不仅要求各部门负责人在公司早会后和晚会前召开部门早、晚会，还要求各部门负责人将部门早、晚会的工作安排和完成情况填写在《每日周计划完成情况跟踪表》上，并交综合部备案。综合部再根据情况跟踪表上的工作安排和完成情况进行督办和检查，确保会议制定各项工作的落实。

五、为满足各部门在业务上的人员需求，综合部在三月先后完成了主办会计和资深机电设计师的招聘工作。并在公司团队建设上，综合部先后召开了“三月员工座谈会”和“三月部门负责人座谈会”。通过座谈会，深入了解了员工和各部门负责人的各项诉求，保证了公司上下同心，共同发展。同时，为了加强各部门内部的团队建设，综合部还在三月开展了“团队”的评选工作。通过“团队”的评选，有力加强了员工的主人翁意识，提高了团队融合度。

六、党群工作是集团企业文化的特点和优势所在。为此，综合部在三月严格按照集团党委的\'指示和要求，在慰问公司帮扶对象，组织员工活动上积极组织、精心安排，按时完成了集团党委的各项工作要求。综合部在三月共慰问公司帮扶对象3人次，完成员工活动组织3次。

七、为提高员工对后勤服务的满意度，综合部加强了后勤工作力度。全季度员工食堂未发生一起因食物引起的事故，并且，食堂员工每月平均满意度达95%以上。同时，为解决员工（尤其是女性员工）在上下班时更换衣物的问题，综合部在三月通过调整办公室，协调物品存储等措施，将储藏室部分空间改造成了员工更衣区，此举极大方便了员工，也提高了员工对公司的满意度。

纵观三月工作，综合部也存在很多工作中的不足。比如，在日常管理中，更要注意主动性，并要注意在管理中的方式方法；在制度执行上，更要注意制度的时效性和长效性；在后勤保障上，更要注意灵活性，并要注意保障工作的预见性。为此，综合部在第四季度的工作中将从以下几方面进行加强和改进：

1、加强理论学习、业务学习，深入了解企业文化。并努力提高部门内人员的综合素质，继续不断增强服务意识，积极做好公司的各项保障工作。

2、继续加强集团各项管理制度的实施力度，并深挖公司管理潜力，以制度管理人，并以制度来保证公司经营的不断发展。

3、牵头梳理公司各部门的岗位职责。通过明确公司每个职位的职责，减少工作互相推诿的情况，并不断增强配合意识，努力提高工作效率，加速公司发展。

4、加强培训学习力度，积极开展主要由各部门负责人当任讲师的“锦鸥百家谈”活动。通过部门负责人在培训活动中的积极参与，促进公司良好学习氛围的形成，从而提高各部门员工的培训学习效果。

5、积极做好自查自纠和和查遗补漏工作，及时对工作过程中出现的问题进行更正和处理，使综合部成为既坚持原则、又讲风格，服务周到、办事高效的部门。

**拜访设计师模板范文 第二篇**

基本信息

姓名：张x

性别：男

婚姻状况：未婚

民族：汉

户籍：x

年龄：28

现所在地：x

身高：178cm

电子邮箱：

求职意向

希望岗位：初中教师

工作年限：

职称：无职称

期望月薪：面议

求职类型：全职

到岗时间：随时

工作经历

20\_\_—06~20\_\_—09，x天艺音乐工作室担任歌曲创作和音乐制作。

教育背景

毕业院校：x大学

学历：本科

获得学位：学士学位

毕业日期：20\_\_—07

专业一：音乐学

专业二：电脑音乐

语言能力

外语：英语一般

国语水平：良好

粤语水平：一般

获奖情况

在\_\_大学70周年校庆大型文艺演出中荣获合唱三等奖；

通过国家普通话二级乙等考试；

在广东海洋大学原创歌曲大赛中荣获二等奖。

专业能力

1、有3年midi作、音乐创作经验，键盘功底好，熟练掌握cubase或nuendo；

2、熟悉录音前期后期；

3、精通键盘，擅长做轻音乐。

自我评价

本人热情随和，待人真诚，我相信爱一行才能干好一行，我对音乐工作一直很执着，从中学期间已参加过很多大型表演，本人有很好的音乐功底，我相信凭我自己的努力我能做出好的音乐给大家！

**拜访设计师模板范文 第三篇**

我是从事销售工作的，为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

>1)建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

>2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

>3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

>4)市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

>5)销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

>6)销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

>7)客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

总结:根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的\'工作!

之前我从未从事过这方面的工作.不知这分计划可否有用.还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就。

**拜访设计师模板范文 第四篇**

>一、在20xx年的基础上，全面提高行政人事管理

1、完善制度，狠抓落实。20xx上半年完成公司各项制度的修订、整理、汇总工作，并在实际执行中不断完善。

2、 把人才管理看作战略支持，抓好《20xx年后备人才培养计划》的落实工作。20xx年第一季度完成《后备人才培养计划》的前期沟通、磋商，达成共识，通知下发各部门。第二三季度着手对后选人进入考核，本年度争取将后备人才培养工作制度化。

3、“以人为本，尊严至上”，加强员工关系管理

加强劳动合同的签订工作：每半年度进行一次劳动合同普查工作，避免漏签、延期现象，同时对问题员工及时解决。

认真落实社会统筹保险工作：将办理养老、医疗统筹保险工作与季度考核工作紧密结合，把这项福利作为激励先进、鞭策后进的一种措施，并进行详细建帐。

每季度组织一次员工活动：加强企业文化建设，丰富员工文化生活，提高员工凝聚力。 认真落实各项福利措施：20xx年福利措施制度化，狠抓落实。

规划好员工的职业生涯：以工程部为例，尝试对转正员工进行分级，拓宽员工晋升渠道。一季度开始准备，二季度实施。

保持与公司每一位员工的沟通交流：通过员工活动、生日活动、转正谈话等正式与非正式沟通，与每位员工保持交流，了解员工所思所想。

>二、完成招聘工作，提高招聘质量。

1、招聘与筛选工作：拓宽招聘渠道，广开思路，配合公司业务发展，完成招聘任务。

2、录用与评估工作：在录用方面加强对应聘后选人的资格审查工作，包括证件验审，背景调查等，确保为公司录用合格人才。

3、试用期：与试用期员工每月谈话一次，随时向主管了解新员工的工作情况及适应性。对主管以上级别的试用期员工转正采用评制，即当事人述职，各部门负责人提问，公司领导评审。(根据现有的工作情况和人员不足的的情况下，需要和其它工作相应调整)

>三、调整、规范培训工作

1、加强新员工入职培训：修订《新员工培训手册》20xx上半年完成。进一步提高新员工入职培训效果，指导用人部门派专人协助完成新员工的职前培训。如带领新员工参观熟悉部门，把新员介绍给部门同事及主要人员，解释部门工作内容等，指导、协助部门组织联谊活动，培养新老员工之间的亲切感受，加强团结合作，相互协助精神。

2、各部门业务培训工作加强落实：逐渐加大各部门负责人培训责任，每季度初与各部门负责人沟通，明确各部门培训需求，根据培训需求指导、协助各部门落实各项培训。每季度对各部门培训工作进行一次评估。

3、加强对管理人员的培训工作：在岗培训：对有发展潜力的员工指定专人进行“帮带培训”。

4、尝试编写符合公司相关部门工作特点的培训教材，逐渐形成具公司特色的培训体系。

5、鼓励员工自学：倡导人人学习、人人追求进步的良好风气。

>四、进一步完善绩效考核评估工作

1、加强部门考核，加大直接主管考核力度。将各部门每月的绩效考核工作交各部门负责人完成，报行政人事部汇总后与当月工资挂钩。

2、考核结果与奖罚挂钩的力度加大，优胜劣汰，奖勤罚懒。

3、建立绩效评估投诉制度

**拜访设计师模板范文 第五篇**

1、标题。方案的标题可分为全称式和简明式两种，而又以全称式居多。凡由单位、事由、文种三要素构成的为全称式；由事由、文种二要素构成的为简明式。

2、署名落款。方案既无须在标题中标明时间，又不完全是将生成时间放在文末，而大多是将其列在标题之下、正文之上的特定位置。

3、正文部分。工作方案大都由以下两部分构成：

首先是导言或引语。引言要求简明扼要地交代预案或方案制订的目的、意义和依据，一般是以“为了……根据……特制定本方案”的惯常形式来表述的。这是方案、预案生成的基础，一定要有，否则，就失去了制订的意义和依据，就是盲目随意的，因而一定要抓住要害和实质将其简明扼要地表述清楚。在例文中，引言强调制定本方案是为了“维护职工的合法权益，依法开展工会工作”，简要地交代了方案要达到的总目标。

第二部分是方案的基本内容，这部分主要包括以下三个方面：

（1）基本情况的交待。诸如重大活动的时间、地点、内容、方式、主题以及主办、协办单位等。其中，时间、地点、方式等应具体明确；“内容”要概括、精当；“主题”不等于标题，也不等于主要内容或活动本身，而是活动的目的、意义、价值的集中概括表述。如《关于加强培训工会法律专业人才的实施方案》的主题不是事件本身，而是维护职工的合法权益，依法开展工会工作。如果是重要工作的方案，基本情况的交待也可以是工作的时限、范围、对象、内容和重点。总之，这部分内容一定要有，但又必须从实际需要出发而或多或少、或轻或重、或详或略地表述，切忌千篇一律。

（2）对相关活动、相关工作按阶段或进程做具体的部署安排。

（3）对相关问题的处理与解决办法。重大活动的开展，重要工作的推进，涉及的问题必然是多方面的，诸如组织领导、人员经费、财力物力的安排，有关矛盾和问题的解决等等，都是不可避免而又至关重要的，虽然没有纳为主体内容，却是实现目标完成任务的基本前提和重要保障，务必将其处理、解决好。

>工作方案的写作注意事项

1、确定目标是制订工作方案的重要环节，应调查研究和预测技术这两种科学方法有机结合

2、在拟制工作方案过程中，必须依靠智囊人物和运用智囊技术，通过多种方法，尽量避免可能发生的问题，从而使方案更趋完善

3、起草多种可供选择工作方案时，要广泛搜集住处资料和理论政策的依据，进行质与量，点与面的分析，做好可行性研究，提出建议方案。或者通过对各种草案的分析、比较、鉴别、评估，在多种方案的基础上，集众智于一身，重新组合出一个新工作方案，作为最佳方案，供领导决断。

>工作方案范文（一）

为切实做好开展深入学习实践科学发展观活动的宣传工作，根据《濉溪县开展深入学习实践科学发展观活动实施方案》（濉发[20XX]8号）文件精神，结合我县实际，制定本实施方案。

>一、 指导思想

**拜访设计师模板范文 第六篇**

一、产品介绍

从神农尝百草发现茶，到陆羽的茶经，再到卢仝的七碗茶诗，茶贯穿了中国的千年长史。从文化传承而来，应时代健康生活理念召唤，茶在当代已经起着越来越重要的作用。

普洱茶的三大理念：保健功能、收藏增值和品饮时尚。

保健功能： 根据中国史书记载，和国内外权威机构的科学检验，普洱茶除了具有一般茶叶的止渴，提神醒脑作用外，还具有显著的助消化，消炎杀菌，养胃暖胃，美容养颜，醒酒，防癌抗癌，降血脂，减肥和延年益寿等保健意义。

收藏意义：历史上，普洱茶一直是我国大量出口的主要茶叶品种之一，也是供奉皇帝和皇宫显贵的贡品。清代时，有“冬喝普洱，夏喝龙井”的时尚。普洱茶产自云南，是采用云南大叶种普洱茶树的鲜叶，经过杀青，揉捻，和晒干工艺制程制作的普洱茶

（即普洱生茶）；普洱生茶经过人工后发酵或长期的存放而制程的普洱茶，成为普洱熟茶。普洱茶通过长期存放，茶叶通过自然的氧化，口感更佳，因此，自古以来普洱茶又被称为“能喝的古董”。

品饮时尚：从90年代末至今，由于普洱茶口感独特，保健功效独特，具备收藏和保值增值的现实意义，而且市场价格远远低于龙井茶和铁观音等茶叶，因此，普洱茶目前已经成为国内最畅销和最时尚的茶叶之一。

我厂是一家专业种植、生产、销售原生态高山普洱茶的企业。位于西双版纳孟连县娜允镇风吹山原生态林区，是孕育良种茶的宝地。我们的香珍、娜允红珍、飞虹、月光白、海贝等十二种名茶叶远销海外。以往因产量低，只专供出口到英国，欧盟等市场，现随着产量的增加，经决定将娜允红珍的销售转向国内高端商务礼品市场，即以高档商务礼品为定位专供企业、会议、政府和事业单位作为商务礼品。

二、拜访计划：

1、准备工作

（1）了解客户信息及公司的销售政策，明确拜访目的，专业知识准备充分

（2）专业状态准备

精神面貌：精神抖擞，斗志昂扬，掌握自信之度； 仪态外表：头发整齐、胡须刮净，保持清洁程度； 着装要求：干净整洁、穿着得体、色彩搭配有度； 言谈举止：尊重别人、举止大方，拥有翩翩风度。

（3）业务装备准备

（1）基础工具、销售工具、推广工具、终端工具、售后工具 ，销售人员拜访前，一定要自我检查准备工作是否充分，充分准备是成功拜访的第一步。

2、拜访时

（1）向客户打招呼、问候，寒喧客户关系。

（2）了解客户情况，让客户说明来意，指出彼此利益关系

（3）记录拜访的结果，对客户印象，客户的购买意向等做好记录

（4）结束拜访工作时，对信息进行确认，需要避讳的信息不需确认。

（5）向客户微笑道别。

3、拜访后的工作

（1）信息整理与分析

拜访结束的当天对拜访工作进行总结，进行信息的整理。整理中，对信息进行分析，如客户的购买意向，并已下订单的，应做好记录，核对信息，并及时发货；如果有购买意向但又故意\_的，应该制定计划再才登门拜访；如无购买意向，则从目标客户中删除。

（2）经验总结

拜访结束后，应该总结拜访经验，不论成功失败，都有经验借鉴之处。若成功，分析原因，便借鉴可取之处。若失败，也要分析原因，对失败的地方做好记录，并制定弥补对策，不用在同一个的地方失败两次。

4、拜访小结

销售拜访是一商业活动中一个常见的方式。拜访中，缺少经验的销售人员总是因为紧张、害怕，表现不佳，不能达到拜访目的。因此，拜访人员要学会克服害怕心理。销售拜访不仅是从客户中获得利益，更是给客户带去利益，双方应该是平等合作的关系。销售拜访人员应该树立自信，在工作中不断的学习锻炼。

**拜访设计师模板范文 第七篇**

拜访舅舅

今天，我要去上海舅舅那里去玩，我一听高兴地一蹦三尺高，我立刻收拾了行李，坐着动车来到了上海。我到了上海之后打了一个电话，让舅舅接我到他家。到了之后，今天因为天黑了，我便没有去哪里玩，一直在家呆着。

第二天，舅舅不能陪我出去玩，因为他是一家公司的老板，他平时都爱穿一身挺阔气的西装，板板正正穿着一双发亮的黑皮鞋，看起来还挺帅的，这一天我只有呆在家里看看电视，写写作业了。

第三天，天气清朗，舅舅放假，他便带我去参观金茂大厦，金茂大厦非常的雄伟壮观，金茂大厦矗立在蓝天白云间，它是上海市建筑物第一高楼，也是上海标志性建筑。它一共有88层。这么高，坐电梯不是要很长时间吗?我可以回答你不用，因为电梯速度是1秒钟2层，所以不到一分钟的速度就到第88层，在 88层往下面看，错落有致的\'楼宇一幢一幢，马路上川流不息的车辆比人还小，而人却像蚂蚁一样小了，密密麻麻的很好玩儿。这一天我和舅舅游玩了这么多的地方很开心。

一晃几个星期过去了，我告别了舅舅，回家了。

**拜访设计师模板范文 第八篇**

召见、光临、惠临、莅临

拜访造句

1、他去拜访穷朋友时穿着随便。

2、你如果去拜访他，我肯定他不会让你吃闭门羹。

3、李老师亲自登门来拜访我爷爷。

4、登门拜访的人络绎不绝，象苍蝇一样地缠着他们，他们都依旧安然无恙。

5、露天阳台上的一杯咖啡，浏览一本自己喜欢的杂志，拜访一位德高望重的朋友。

6、由于我们在菲尼克斯有些朋友，所以我们突然到那里进行了短暂的拜访。

7、我一定要到府上作一次隆重的拜访，表示感谢。

8、让我们去拜访他们吧。

9、他为他的孩子们感到骄傲，他非常喜欢他的孙子们;每当孙子们来拜访时，他就一个接一个地把他们抱到自己大腿上，陪他们玩耍，给他们讲民间故事。

10、不管你经营的是何种类型或牵涉到何种类型的生意，陌生拜访都会带来利益，这就是机会。

11、春节前夕，市长亲自拜访老红军和老干部。

12、我到树林里去，绝不是去找什么有权势的人，而且在将来的任何时刻，我也没有去那儿拜访、谋求这样一个人欢心的意图。

13、昨天我去拜访我的一位朋友，结果撞锁了。

14、这样我推迟了去拜访宣判汉娜有罪的法院，没有及时得到她正在服刑的地点的消息。

15、一位沾亲带故的妙龄少女，飘然而至，来拜访我。

16、晚上我梦见了，我拜访高尔基。

17、我记得去她在新德里的小平房拜访时，中途两次换车。

18、目标锁定荣誉餐积极拜访不怕难激发潜能多签单吃定经理荣誉餐。

19、在你拜访一小我之后注重你的感受，若是你感应欢快，能力满满的话，那就是说你有一些好火伴。

20、政治领导人届时会拜访他们，并在人民大会堂为其举办生日宴会。

21、一次，我去米兰拜访一家很棒的工作室。

22、我这次进京，来去匆匆，连老朋友也没顾得拜访。

**拜访设计师模板范文 第九篇**

登记人： \*\*\*学号： 1133\*\*\*\*登记时间：

客户采访总结

在《客户关系管理》课程的学习中，我了解到许多关于客户关系管理方面的知识，我对与顾客之间如何处理好关系有了新的认识。“以客户为中心，以客户需求出发”，实现客户价值的最大化，而且我也懂得了在与顾客的交流、沟通中要懂得真诚待人。我觉得只有用一颗真心站在顾客的角度上考虑问题，才能真正地做好服务工作。

这次的学习，我学到了很多东西，自己的能力也有很大的提升，以前很多地方不清楚的现在也明白了！我相信这些方法对以后的工作肯定会有很大的帮助，怎么跟客户打交道也有了明确的方向。

在老师的讲述过程中，我们要要积极主动地在每一位顾客中识别出有潜在消费能力的客户，将目标客户牢牢锁定，通过对顾客的个人信息和喜好的收集、整理，、分类和建立相应的档案，以专人统一管理，并不断提升客户满意度和忠诚度，才能有一套良好有效的管理体系。

企业要树立一种“服务营销”的方式提高客户满意度和忠诚度，注重细节，在能够满足其客户的.基本需求之外，在服务等细节问题上满足他们的意料之外的需求感觉，这样可以提高呀么的忠诚度满意度，另外我们要让让客户不只是为了满足眼前的东西。让客户成为我们忠诚的客户是我们的最终目标。这样客户成本较低，他们会为企业提供更多的客户，来更多的收益，现代社会，客户至上，仅仅靠过硬的产品质量已经无法形成优质品牌，没有好的服务，客户将离你而去。

释千年

**拜访设计师模板范文 第十篇**

尊敬的广大客户：

\_\_\_\_\_\_银行自93年成立以来，一直得到您的大力支持和帮助，值此圣诞和元旦两大节日即将来临之际，为了感谢您这十余年来对\_\_\_\_\_\_银行的支持与厚爱，\_\_\_银行全体员工谨向您表示衷心的感谢和美好的祝福!

在\_\_\_银行过去十余年的发展历程中，您，我们尊敬的客户，给予了我们无比的力量，在您的大力关心与支持下，以及\_\_\_全体员工的勤奋努力下，我们凭借优质的服务，良好的信誉，取得了一个又一个的辉煌成绩。

饮水思源，我们深知，\_\_\_银行所取得的每一点进步和成功，都离不开您的关注、信任、支持和参与。您的理解和信任是我们进步的强大动力，您的关心和支持是我们成长的不竭源泉。您的每一次参与、每一个建议，都让我们激动不已，促使我们不断奋进。有了您，我们前进的征途才有源源不绝的信心和力量;有了您，我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。

为答谢多年来您对我们的支持、信任和帮助，借此岁末年初之际，我们将开展优质服务活动，用真情来回报您，届时您到我行来办理业务，将会让您得到一份惊喜!

再一次感谢您的帮助和支持，恭祝您身体健康!阖家幸福!事业兴旺!万事如尊敬的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，

我们于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[日期]拜访了贵公司，您的热情款待让我们十分感激，在此请您接受我们这份迟到的谢意。

我们的讨论是十分有益且令人鼓舞的。我们现已进一步了解了您的需求，并将很快向您呈上一份新的合同提议供您批阅，预计该提议将于\_\_\_\_\_\_[日期]前完成。

再次感谢您为我们安排的这次愉快的访问。

此致，

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[姓名]

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[头衔]

**拜访设计师模板范文 第十一篇**

拜访动物

星期六，我和妈妈决定去红山动物园拜访动物。一路上我很兴奋，心想红山动物园里面的动物一定很多吧！

刚走进大门，快乐的气息就感染了我们。看着来来往往的游人谈笑风生，我们也不由自主地开心起来。

首先映入眼帘的是大型游乐场，虽然很想去玩，但一想到这次来主要是拜访动物的，便坚决地摇了摇头。

我们拜访的第一位小动物是“小熊猫”。顾名思义，他长得像袖珍版的大熊猫。由于人类大肆捕杀，现在很珍稀了，它就被列入了国家二级保护动物。

下面拜访的动物，便是无人不知无人不晓的庞然大物——大象。众所周知，他长得很大，食量也很大。你看，他的巨大的身子像一堵墙，耳朵比蒲扇还大，特别是它的四条腿就像四根柱子，我肯定拔不动。起初，它看见我们很害羞。接着，见我们并无恶意，便大摇大摆地走出来与我们合影。唉～～，我觉得，大象的家也太臭了吧，而且没有床，难道就睡在脏兮兮的草上？

接着拜访的朋友就是有着“长”脖子的长颈鹿。他的脖子可真长呀，难怪老师每次都用长颈鹿的脖子来比喻想考试偷抄的同学呢！他的身体颜色是黄黑相间，远远看去身体好像要裂开一样。

然后我与“马”来了一次“零距离接触”。妈妈花了十元钱让我骑马转一圈。我第一次骑在马背上，有一种奇妙的感觉，有点紧张，更多的是兴奋。马开始走了，我感觉有一点颠簸，屁股底下在动。到了坑洼的地方，就更加颠簸了，有几次我感觉差点掉下去，于是抓紧了缰绳。骑着骑着，我突然找到了感觉，仿佛自己成了驰骋沙场的将军，可惜一圈的时间到了，我必须下马。妈妈及时地给我拍了一张照，总之骑马的感觉好极了!

最令我兴奋的是大熊猫。第一，因为它毕竟是国家一级保护动物；第二，因为我早就想一睹它憨态可掬的样子。只见它悠然自得地在那儿吃竹子，不管我们有多兴奋和激动。旁边还有几堆粪便，我发现大熊猫的粪便与众不同，可能是由于他只吃竹子，所以粪便并没有臭味，并且呈翠绿色。又见它吃完后悠哉悠哉地爬到石头上，打了一个滚，差点掉下午，接着又不慌不忙地回去吃竹子了，真是惹人喜爱。

最后拜访的是两栖动物馆里的众多“朋友”。里面有好多前所未闻的两栖动物，每一种两栖动物都配有一张“名片”，让我们在观赏的时候丰富了知识。

当我出大门时，又看见了两只惹人怜爱的小乌龟，便花十元钱买了下来。我给他们取名“招财”“进宝”。

这次拜访动物，就像去见好朋友，让我们很开心。

六合双语小学五（六）班  邮编：211500    钱进  11岁  小学组

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！