# 竞选部门经理的发言稿5篇范文

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-02-21

*部门经理既然是部门领导就要担负起部门领导的管理和带队责任。在工作中部门经理要善于做到有效地同下属沟通,正确处理好批评与鼓励的关系,把握好二者的度。下面给大家分享一些关于竞选部门经理的发言稿5篇，供大家参考。竞选部门经理的发言稿(1)尊敬的各...*

部门经理既然是部门领导就要担负起部门领导的管理和带队责任。在工作中部门经理要善于做到有效地同下属沟通,正确处理好批评与鼓励的关系,把握好二者的度。下面给大家分享一些关于竞选部门经理的发言稿5篇，供大家参考。

**竞选部门经理的发言稿(1)**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做一个自我介绍，我叫\_\_x，是来自内导部一名员工，今年28岁，20\_年加入我们公司，所以今天我要竟聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是内导部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，

第二提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们景区明天会更好!

谢谢大家!

**竞选部门经理的发言稿(2)**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理。刚才两位竞聘者做了非常出色的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。我叫\_\_\_，今年35岁，中共党员，经济师。

1989年7月\_\_大学经济治理系本科毕业，分配到\_\_\_支行工作;1989年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验;1994年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任\_\_\_支行共青团书记，;1997年底任支行行长助理，协助一把手进行综合治理;1999年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，1999年2月通过竞标，任\_\_\_部经理至今，是机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织治理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这个岗位。企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是\_行精神文明建设的排头兵和方向舵。

能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。假如这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作;系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设;认真落实优质服务的组织、督导工作;注重突出和创新\_行企业文化特色;推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。

基于对企业文化部部门职责的理解和熟悉，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和治理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把\_行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对\_行的归属感、亲和力上，使\_行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一CIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得\_行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与\_行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现\_行独特的特色文化。二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。

要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立\_行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。

面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户;延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围;让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用;开展“行长(主任)接待日制度”，拉近治理层与客户之间的距离;切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们熟悉到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。

切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“青年文明号”和“青年岗位能手”;创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选;发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。

不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确熟悉自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。

总之，假如我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!谢谢大家!

**竞选部门经理的发言稿(3)**

各位家人，大家晚上好!

首先，非常感谢尊敬的陈总、李总、苏总、但总给了我这次公开演讲的机会。在此，我衷心地感谢我们几位老总的博大胸怀和高瞻远瞩。非常激动，这是我人生履历的第一次。我认为，重在参与，重在绽放自己的能量、实力和美丽。无论我们之间谁获胜，我都会把真诚的拥抱、真诚的掌声送给他，因为我们是一家人，是一个团队，是一个战壕打拼的兄弟。大家说是不是?无论我们之间，总经理的位置花落谁家，我们都是最棒的，大家说是不是?

我曾多次说过，一个人要成功，需要知识，信息，人脉，经验，和思维方式。其中经验发挥着重要的作用，大家认同这个观点吗?

首先，我要说明的是，我是\_\_年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

对于一个资深的培训行业人士来说，我走过太多太多的弯路，经历了太多太多的挫折，所以，我不希望你们走弯路，更快地抵达成功，成就自己的梦想，大家说，好不好?

我个人认为，培训行业是一项无限光荣的行业，对中国企业的发展发挥着锦上添化和雪中送炭的作用。可以这样说，培训行业是中国经济健康、快速发展的助推器。也可以这样说，愈是经济发达的地区，培训行业愈是发达。还可以这样说，愈是培训行业发达的地区，经济愈是发达，二者唇齿相依，共存共荣，大家说是不是?

其次，要阐述我的使命。我的使命是：“帮助更多的人实现快乐人生、健康人生、智慧人生、财富人生。”

为什么我把快乐人生放在第一位，大家知道吗?因为，我们得到了健康、智慧、财富后，就会很快乐，大家说对不对?

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下!

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗?赞成的掌声鼓励一下!

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队;打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗?因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成!

我们的对手其实是自己，当我们不断地战胜自己时，超越自己时，当我们像电脑软件一样飞速升级时，我们就可以战胜任何团队!大家说，对不对?

下面，我将阐述一下我心目中一个优秀总经理所具备的条件，也就是说，我今后将按照这套优良的系统，来履行自己的职责，力争帮助每一个家人实现梦想，大家说好不好?

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略?就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇;能看五步棋者，能纵横县市;能看七步棋者，能纵横于国内。

举个例子吧，马云在创业之初时，他看清了，十年后电子商务将会成为一种重要的交易模式，从而大获成功;

比尔盖次在大学读书时，就看清了，二十年后，每个人的办公桌都会摆放着一台电脑，从而大举进攻软件业，并大获成功;

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱;

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的?是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是?

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么?就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人?就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在日本，最受尊敬的企业家是，稻盛和夫，他的人生经营哲学，铸就了他的经济奇迹，大家说是不是?

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋于我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

**竞选部门经理的发言稿(4)**

尊敬的各位领导：

大家好!

我是来自\_\_项目部的\_\_，很感谢各位领导对我的信任和支持，让我有幸再次踏上这个讲台，也由衷的感谢公司为我们提供了这样一个很好的展示的机会和发展平台，今天我应聘的岗位是项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作思路等三个方面阐述我作为项目经理的观点。

一、个人基本情况

我\_\_年毕业于\_\_理工大学，本科学历，\_\_年7月进入\_\_项目部负责现场监理工作，在此期间通过不断的学习，了解监理工作内容，监理工作流程，对监理工作有了全面的认识。通过学习资料上的理论知识和现场管理相结合，分析现场监理过程中出现的共性问题，掌握了一套基本的监理管理办法，为后续的工作打下了坚实的基础。\_\_年3月进入\_\_项目部，在罗经理的安排下，负责wlan、室分专业的统筹管理工作，在这期间负责本专业监理工作的具体实施，指导、检查和监督现场监理员的工作。在移动内部协助主管起草施工、监理合同，并定期的组织召开项目周例会。积累了一定的管理，协调能力，业务能力也得到了一个较大的提升。

二、个人竞聘的优势

以下就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，敢于挑战和创新;富有勤奋严谨的工作作风，有较好的亲和力。作为一名80后的年轻人，思维较活跃、敢于尝试是我们的优势，但我认为要成为一名优秀的年轻项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。

第二、具备相应的专业知识;踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识。作为现场监理员时，我不仅要求自己精通本专业业务，还要求对其他各岗位的专业知识有全面深入的了解，通过其他老同事的言传身教，在现场遇上问题时的思索，全业务知识能力有了一定的沉淀。作为单项负责人时，更是进一步专研本专业的业务知识，同时深入理解“三控三管一协调”的监理内涵，做好事前控制，超前管理工作，将这种理解应用到实际的日常工作中，提高了工作效率，也培养了一定的项目组织、协调和综合管理能力。

三、竞聘岗位的认知及工作思路

一、岗位的认知

项目经理是项目团队的领导者，其首要职责是在工程建设工期内优质地领导项目组完成全部项目工作内容，并使甲方满意。为此项目经理必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力和协调能力，在一系列的项目计划、组织和控制活动中做好领导工作，从而实现项目目标。项目经理是项目部的灵魂人物也是总“保障部长”，保障项目正常合理运转，需要游刃于甲方和公司领导之间，目前通信工程监理市场也存在激烈的竞争，在我国的经济体制下，甲方绝对处于“老大”的地位，虽说监理工作的原则是“公正、独立、自主”，但监理受雇于甲方，只能在甲方授权的范围内展开工作，很难做到独立、自主，有时甚至压制监理的合理权益的情况，这是项目经理必须意识到和攻克的课题。因此项目经理还必须得有较好的交际能力和应变能力，在与甲方的沟通协调中保持良好的心理素质，善于寻找和发现与甲方的共同爱好，共同习惯，通过言语感染，文渲染展现个人的亲和力和魅力。

项目经理还需对项目有整体的意识，项目监理部是一个大家庭，项目经理则是这个大家庭的家长，大家庭经营的好坏，需要大家庭的所有成员凝聚在家长的周围，携手与其共同经营，人人出力、人人谋划。大家庭遇大事，需要家长的果敢的决断，大家庭的凝聚力需要家长的号召力，大家庭的发展需要家长敏锐的洞察和长远的谋划，大家庭的钱、财、物的使用是否得当同样需要家长组织制定长远的计划，需要组织制定财、物、人力资源的合理使用规则。

二、工作思路

如果我作为一名项目经理，我将从以下几个方面开展项目部工作;

第一、贯彻执行国家、行政主管部门有关法律、法规、政策和标准，坚决执行公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办的事宜，根据公司管理办法，制定项目部切实可行的各项管理制度和管理办法，形成项目岗位问责制。

第二、根据与甲方签订的监理合同，合理制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定后将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，通过设置关键控制点确保工期，质量满足甲方的要求，通过加强对施工单位的安全制度管理，坚持以预防为主的原则，实现重大安全事故零的目标。

第三、加强项目部的团队建设;以共同的目标团结人、以自身的行动带动人。管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，我将建立项目部内部访谈机制，加强项目员工与项目管理层的面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。在给新员工创造一个宽松的学习空间之外，还为他们谋发展，为新员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励新员工，促使新员工快速成长，为公司的发展壮大储备项目人才。

第四、项目部作为公司业绩的主要来源，项目部成本控制是公司增加利润的资本积累的主要来源。我将最大限度的控制项目部成本开支，搞好成本预测，确定成本控制目标，做好项目部日常消耗品的集中管理，杜绝铺张浪费的现象。把好员工的费用支出这一关，严格控制费用支出源头，避免不合理支出。在“节流”的同时也因关注“开源”，加强与甲方的沟通，争取多做工程量，争取多签合同。

总结

参与这次竞聘，我本着真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中追求价值，我毅然知道自己身上有太多不足的地方，但我愿认真总结过去，全面适应现在，坚决相信未来，在今后的岗位中完善自己。也期望在我的不足之处能得到各位领导的指教，我将不胜感激。最后我祝愿天和不断发展壮大，我愿同公司一起成长，共同迎接属于我们的灿烂明天。

谢谢!我的演讲到此结束，非常感谢各位领导的聆听!谢谢。

**竞选部门经理的发言稿(5)**

尊敬的各位领导：

大家好。

首先感谢公司能给我这样一个机会，来竞聘公司社区经理这一岗位。我是临水镇区域经理程城，现年30岁，于\_\_年通过考试、面试层层选拔，进入移动公司，并通过试用期的考核，被分在临水镇担任区域经理，在任职期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向有经验的同事学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用。

在担任区域经理的这段时间里，我学会了用不同的方法与顾客进行沟通，锻练了我的沟通能力;学会了让客户怎么来认知和接受我们的产品，大大提高了我的业务水平;学会了协调各个村级代理商之间的利益关系，让各级销售渠道和谐发展;学会了如何优化渠道结构，让各级村代真正能为公司服务、为公司创造价值。本着公司员工誓词里所体现的爱岗敬业，拼搏进取的精神，特来应聘今天的社区经理这一职务。

首先，谈谈我本次竞聘的优势所在：

我有严谨务实的工作作风和全力以赴的敬业精神。每一个员工都是公司的形象，员工的工作作风和敬业态度直接呈现在顾客的眼前，影响着顾客对公司的第一印象。我正处于精力充沛的年龄，能够全身心地投入工作中，只有全力以赴的态度加上严谨务实的作风才能让顾客对公司充满信心，才能圆满完成各项业务工作。

我有服务公司的工作热情和比较熟练的业务技能。五六年的持之以恒源于对我所从事的职业的热爱，因为它给我了一个展示自己才华的平台，业务上的每一点进步，对我而言都是一种自豪的享受。同时本人在任职期间勤于专研，敏于学习，业务知识扎实，业务技能熟练，并积累了一定的工作经验。

其次，谈谈我对社区经理工作的认识和想法：

社区经理是我公司为了应对严峻的市场竞争催生的一个岗位。社区经理既是移动公司营销网络的末稍，又是整个职工队伍中最基层、第一线的员工。在当今通信市场日益激烈的“战场”上，他们是战斗在市场竞争第一线，最前沿最辛苦的战士。其整体素质直接反映移动公司的整体形象和对外服务水平的高低，也反映公司的执行力和竞争力的高低。作为社区经理，其主要职责在于社区内的各项业务发展和管控;社区内家庭产品推广及家庭信息化服务;客户信息及市场信息收集;社区内现场活动的组织。

本人认识到：随着激烈的市场竞争和强大快捷的技术变革，要做一名合格的社区经理，必须具有较好的文化基础知识、专业的业务能力和丰富的工作经验，因此，要全面提高自己的综合素质，不断积累和学习客户服务沟通技巧，销售技巧等专业业务和营销知识;必须严格执行国家制定的法律法规，遵守本企业的各项规章制度;必须树立“用户至上，用心服务”的企业服务理念，在具体的工作过程中，真心实意地为用户着想，全心全意为用户服务，积极主动，服务周到，处理及时，让客户满意;必须做好所辖社区的客户的市场调查、分析和预测工作，了解客户的需求和竞争对手的动态，及时反馈信息，为业务发展和市场策略制定提供有力依据。必须养成良好的学习习惯，自觉吸收和学习新知识，新理论，不断提高自身的综合素质。

此次竞聘不论成功与否，我就只坚信两个字——“奋斗”。之前对于作为一名社区经理的诸多想法，希望能在这次竞聘中得到实践的平台。我深信：“付出总有回报”。我希望我的上述表述，能够使得领导满意，肯于给予我这次机会，让我出任这一岗位;我真心希望我们的公司朝着更高、更远、更强的方向发展，只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台.现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺!

谢谢大家，我的演讲完毕。谢谢!

竞选部门经理的发言稿5篇

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！