

# 通信公司经营范围 通信公司竞聘演讲稿(大全7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 通信公司经营范围篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫xxx，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在xxx邮电局、xxx邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，xx年6月调入xxx移动通信分公司综合部任副主任，xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者□xx-xx连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成xx年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故□xx-xx年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号□xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

## 通信公司经营范围篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。今天我竞聘的岗位是营业厅经理。

首先下面简单说下我的个人简历，我叫xx□在没有进入公司之前我先后从事过（移动公司学生）各项工作□xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈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，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1. 以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。
2. 熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。
3. 不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次

的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4. 树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

5. 积极提出创新服务举措，提高营业厅的整体服务质量。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业部经理这个岗位的。

我的演讲完毕，谢谢！

## 通信公司经营范围篇三

尊敬的各位领导、各位xx社区居民小组代表：

您们好！

我叫xxx，xx岁，大专文化，曾在xx公司，xxxx分公司及市里的一个国家机关工作过。很高兴能第二次在这里进行正式委员选举演讲。通过上次的演讲并结合我对社区进一步了解，让我对社区工作的性质和意义有了更进一步的理解和体会，也更进一步加强了对社区的感情。因此，我作为社区委员的竞选者，担选后要努力去做好以下几方面的工作：

第一个方面：是严格遵守法律、法规及社区里的各项规章制度，为构建和谐社区，创造良好的社区环境做出自己的最大努力。

第二个方面：以严肃的态度认真踏实的完成领导安排的工作，通过自己的行动将上级政府及社区的各项政策落到实处，为领导排忧解难，对待工作要知难而上，而不拈轻怕重，尽心尽力为xx社区居民办理好各项事务。

第三个方面：在工作中不断进取，虚心向社区里的其他同志学习，不断完善自己，努力成为一个合格的社区工作者。

第四方面：本着“想居民所想，急居民所急”的原则，积极协助社区领导依法办理好各项公益、公共事务。紧紧围绕居民群众的需求，完善社区服务体系。

第五方面：发挥自己的特长，结合xx社区居民们的特长和兴趣爱好，协助社区去组织不同形式、不同规模的民间文化、文娱团队。丰富居民生活，培养健康情趣，努力为居民营造积极向上、活跃生动的社区文化生活氛围。

第六方面：积极配合有关部门，落实综合治理工作的各项措施，协助好社区安全工作。合理利用社区资源，组织志愿治安联防队，做好社区居民安全、超拽qq分组防盗、防火等工作。协助社区领导做好公安机关在本辖区内流动人口、暂住人口的管理工作，与xx社区居民共同创建安全和谐的生活环境。

第七方面：协助好社区宣传国家法律、法规及各项文件精神，通过宣传使xx社区居民进一步懂法、守法，为创建民主法制社会提供基础。

各位领导、各位代表，等我正式进入社区工作后，我不会辜负组织、各位代表及xx社区居民的希望，一定会和社区精诚团结，一定和全社区居民同心协力，共建社区，让我区各家各户安居乐业，让我们xx社区展现风采，发达兴旺！

谢谢各位领导、各位代表！谢谢大家！

## 通信公司经营范围篇四

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场营销部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场营销部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分

类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

## 通信公司经营范围篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xx，今年岁，年毕业于轻工技校计算机专业，现正在读广西大学分校。自年以来，一直在中国联通分公司工作，现任公司维系一职。在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，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。要成为一名合格的公司财务助理，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，还需要有多方面的知识；不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。



我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发

挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象；同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

如果我能竞聘成功，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## **通信公司经营范围篇六**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司管理岗位竞聘演讲，心情十分激动。我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，

我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我竞聘的岗位是实业公司劳务管理业务主办。我的汇报分为以下三个部分：自我介绍及工作回顾；对竞聘岗位的工作思路与工作目标；我的竞争优势。

我叫竞聘演讲稿，出生于1972年2月，现年43岁，大专学历、中共党员，现任x公司综合业务主办。我1991年9月参加工作，分配在微波站。在此期间，我潜心钻研微波业务技术，业务处理能力飞跃发展，很快成为技术骨干，多次在抢通电路中发挥重要作用，连续几年都被评为省微波通信局的先进生产者，先后担任副班长、班长职务。并在微波局举办的技术比武中获得了第一名的好成绩。

1995年元月我被调到微波站从事会计工作。从此，我由一名生产技术人员转变为一名管理人员，岗位的更新，需要观念的更新、知识的更新，而且管理岗位对人素质要求更高，知识更全面。于是，我参加了河南省邮电学校计算机应用专业中专班和信阳师范学院财务会计专业大专班的函授学习，并以优异的成绩拿到学历证书。

20xx年11月由于工作需要，我又被调到xxx微波站，继续从事财务管理的工作。由于我在工作中兢兢业业，求真务实，业务精炼，多次受到上级机关的表彰和财务主管部门的好评，于20xx年12月光荣的加入中国共产党□20xx年3月获得400多名微波员工中唯一一名省公司先进个人。在这次薪酬制度改革中被定为分公司综合业务主办。

- 1、做好全市劳务工的管理，尽快掌握有关劳动就业、劳动管理的法规、政策，利用foxpro建立劳务人员信息数据库，建立健全各种档案以及信息资料，如招聘、解聘、工资管理以及健康档案、社会保险等，对劳务人员进行计算机规范化管

理，所需数据、报表及分析资料都由计算机自动生成。

2、在服务公司的领导下，完善劳务用工管理办法，对现有劳务工进行一次彻底的清理整顿。转变人力资源管理观念，即由传统的人事管理转变到以岗位管理为主，开展定员定额，核算各单位人工成本。要经常深入基层调研，开展工作分析，及时取得第一手资料，适时提出关于劳务工管理办法、用工数量以及人员最佳分布等合理化建议，为领导决策提供依据，合理配置人力资源，做到人尽其才。

3、定期组织对委代办员工的教育培训，提高他们的综合素质，建立一支有战斗力、劳动生产率极高的委代办员工队伍。逐步推行部分岗位劳务人员持证上岗制度。鼓励和支持劳务工参加职业技能鉴定，对取得职业技能鉴定证书的，建议增加岗薪工资。此项措施可以激励员工主动提高业务技能，更好的为企业服务。

4、可以考虑建立为所有委代办人员交纳基本养老金、医疗保险金制度。这样可激发了他们工作的积极性，解除他们的后顾之忧，让他们感到老有所养，更加忠实于我们的企业，防止人才流失。

5、逐步规范劳务工的使用。在有可能的情况下将所有在用的劳务工全部交由市劳动就业部门管理，劳务工与市劳动就业部门建立劳务关系，再由市劳动就业部门向我公司提供劳务用工。随着企业的发展，劳务工的使用和辞退将经常发生。劳务工劳务关系的改变，避免了企业在辞退劳务工等方面可能出现的纠纷。使劳务工管理工作逐步走向健康发展之路。人是最宝贵的财富，人是企业兴盛与否的决定性因素。我公司现有各种劳务人员一千余人，这么大的一个群体，只有充分调动他们的积极性和创造性，建立一支充满活力的劳务工队伍，我们的企业才能充满活力，才能不断向前发展。

我竞聘劳务管理业务主办，如果说有什优势的话我认为有以

下两点： 一是我具备较高的专业文化知识，在财务管理和计算机方面比较精通，有近九年的管理岗位工作实践，熟悉电信系统现行的劳动工资的各项政策和规定，有一定的人事、工资管理经验，这对竞聘岗位中的人员管理、核算、统计和报表都会有很大帮助，政治上、思想上、业务上、管理上正在一步步走向成熟。通过认真的学习，我相信我会很快掌握有关劳务管理的政策和规定，做好劳务工管理的各项管理工作。 二是我比较年轻，现年31岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。能认识自身的不足，勤奋好学，不断提高自身素质，我目前仍在不断学习，现正在河南大学参加专升本函授学习。

综上所述，我有信心、有能力做好竞聘岗位的工作。 如果竞聘成功，在今后的工作中，还一定加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

谢谢大家！

## 通信公司经营范围篇七

各位领导、同志们、评委们：

大家好。

我是\*\*县分公司市场部的\*\*。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的.本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲

的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场营销部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作作风。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展□20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\*\*的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，

先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧 话吧”和校园后勤 ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！