

2023年美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结(优秀8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇一

今年以来，在各位领导的正确领导下，我本着“科学发展、脚踏实地”的原则，在本年度的绿化养护管理工作中，不断加大管理力度，大力提高工程建设和养护管理水平，绿化工程的苗木管理水平进一步得到提高。

绿化工作看似简单，实则不易，一年四季，种花栽树、剪枝除草、浇水施肥等工作都比较繁琐，而且时间性很强，需脚踏实地，锐意进取，才能使各项工作均取得进步。

一个月来，我认真学习公司新的规章制度，按时上下班，对自己的本职工作认真负责，绝不放过没一个细节。对领导安排的工作及时按时完成。从思想上到行动上多做到真正以公司为家，把公司的事当成自己的事去做，做到先有大家再有小家，把公司的事无论大小都当成首要大事去做，做到想公司所想，做公司所做。

在绿化工程的管理工作中，在严格按照政策法规、行业规范以及建设单位对工程的要求办事的同时，我注重积累大量第一手资料，准确发现存在问题并能够在第一时间妥善解决。全方位为所属绿化工程提供直观依据，力争在园林绿化养护水平，及本单位的绿化工程管理工作上全新台阶做好技术保障。在安全生产方面，我把责任落实到每一个具体从业者手中，针对绿化养护、园林机具、农药的使用管理等方面分别

制定了操作规程，并召开安全生产会议，最大限度地消除安全隐患，确保职工及财产安全。

在平时我不断加强自身在专业与非专业方面的学习，提高工程质量，在工程建设中依据具体情况具体分析，因地制宜的原则，并结合自身的工作经验，努力提高公共绿地的景观质量，不为了只完成任务而建设，在提高苗木成活率上下功夫，提高管理水平保证公司的经济效益。在公司同事们的共同努力下，苗木成活率有了提高。

今年我主要参与施工和养护的工地主要是xxx和xx绿洲□xxx工地今年采取突击战术，把工作紧凑化，统一拔草、浇水、打扫卫生，现北环路真在最终交接验收中□xxx工程面临的困难多，有拆迁问题、设计问题、交叉施工问题、工程进度问题、和苗木成活等问题。但xxx工作人员没有被困难吓倒，相反在困难中激发出的是我们克服困难的种种办法和解决问题的信心。在公司领导的带领下，在我们坚强的意志工作中，今年春季xxx在苗木在栽植过程中取得一定成绩，得到总指挥部和公司领导的认可。共计栽植苗木xx余种，其中有乔木xxxxx株，灌木xxxx余株，地被xx万余株、水生植物等。仅绿化共计完成工程造价xxxxxxxx元。在绿化的同时我们还完成了大量的土方工程。此成绩的取得不是我自己一个人完成的，是我们整个团队团结一致，共同努力的结果，是我们xxx园林所有人的骄傲。

绿化的养护管理是工程建设之后对园林植物进行的长期抚育管理工作，养护管理工作的监管应把握所养护对象自身的特点，寻找最有效地途径，方法和结果不能只取其一，俗话说“三分种，七分养”应加以侧重，以结果为主，在养护管理上下功夫。并逐步合理编制专项施工计划，使施工成本与施工质量和公司效益达到和谐统一。

入职已经一个半月了，对于我来说，与其说是年度工作总结，

还不如说是月度工作心得。关于这份总结，我不想用太多过于华丽的语言来书写，那样的写法让人觉得过于虚浮，不切实际，我只想用最质朴的语句来表达，我这一个半月以来的所感、所想。

刚来到公司，对于一切都是那么未知，看见一个个陌生的面孔，心里真的有点忐忑，不知道大家都是什么性情，容不容易相处，但是这种感觉，很快就消失了，大家相仿的年纪，热情开朗的性格，和谐工作的氛围，很快就感染了我，让我愉快的投入了工作之中。

换了新的环境，就意味着和以前工作的模式不一样了，工作的内容也是千差万别，我认为作为一个好的员工，最应该做的就是抛弃固有的工作模式，以最快的姿态投入到新的工作中去。

我的新工作，对于我来说真的是“新”，所做内容，也几乎是从前不曾接触的东西，不能说一窍不通，但也顶多是略知一二。因为建筑业是我从踏入校门到踏出校门都不曾接触过的行业，对于里面的运作也是闻所未闻，好多术语我也是来到这里之后才开始慢慢知晓，多亏同事和领导的细心指导，我才一点点的深入我的工作，否则真的感觉自己像个无头苍蝇一样，乱飞乱撞，必然会走很多弯路。

既然不懂的东西太多，就要比其他他人还要专心、努力，俗话说好记性不如烂笔头，我把每一步需要做的工作，都写成笔记，这样相同的工作就不会出现错漏。日常的工作，我会事先做好统筹安排，这样工作就会有有条不紊的进行下去。

虽然工作才刚刚开始，但是我要做的却有很多，公司在发展中，这就需要我们全体员工共同努力，来丰富和完善公司的运营模式和管理机制。

首先，我需要做的就是建立起公司的人员档案，构建起人员

结构花名册，制定相关的制度，合理规避用人风险，将公司一些不太健全的规章制度逐步进行完善。

其次，随着工作的深入，我会发挥我人力资源专业的专长，帮助领导分担一些人员招聘方面的工作，包括发布招聘信息，预约人员面试等这些招聘的前序工作，让领导不在这些小事上费神。我会逐步拟定季度或年度的招聘计划，汇总各个部门所急需和待需的人才，利用现有的资源，发布招聘信息，进行招聘工作。

再次，利用现有的资源，请各部门负责人配合，逐步建立起各个部门每个人员的岗位说明书，明确各自分工，把工作逐项分解，落实到人，逐步摆脱一个工作谁都干，但谁都不精的状况，让工作形成模块，每个人负责自己的模块，这样就不会出现工作杂而乱，过程遗漏，没人负责的局面。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇二

第一，自我管理，管理美容店雇员，让他们懂得严格遵守美容店的规则和规例。

1、美容店内外的卫生必须要非常注意，有时候我还必须带头先上搞卫生，然后调动其他工作人员一起做，就能够快速搞好清洁工作。

2、坚持在早晨锻炼工作。通过晨练，充分调动员工的工作热情，及时发现问题，并且解决问题。

3、专注于工作人员的言行举止，因为他们代表的恰恰是品牌形象。

4，每个员工均必须制定每个月的工作目标，然后一个个完成这些目标。

1、美容店的每个人都必须遵守商店的规章制度，奖罚分明，而不是因为某人是我的老乡或是朋友，犯了错误就不惩罚。若员工出现工作错误，在惩罚以后，我就必须及时找来沟通，帮助调整员工心态。

2、让员工能够感到充分地融入集体生活，享受集体生活的快乐。

第三，加强品牌宣传。

在与顾客沟通过程当中，我应该加强与顾客沟通，了解他们的所需所感。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇三

一、自我定位

了解一个公司的文化背景可以让自我更快的融入到这个集体中去，从而找到自己的工作定位。这一个多月，我认真，虚心地学习cad设计制图，对这个岗位有了更深的认识。cad制图需要不断地实践，在实践的过程中慢慢地提升能力和见识。在学习的过程中我也找到自己的定位，就是要做好每一份的设计图，不断地积累经验。

二、工作方式

融入一个集体就是成为这个集体的一部分，这样才能真正上了解到自己在这个集体中的角色。只有对自己的工作适应于这个集体的工作方式，这样才能更加高效率的完成自己的任务。公司才用不加班的方式，个人是赞同的。因为这样我们才能提高自己的工作效率，在上班时间内完成任务，做到劳逸结合。此外，我觉得工作上还需要有恒心和责任心。恒心是持之以恒的做下去的动力，责任心是对事情负责的一种表现。兢兢业业的去做好每一件事，总会收获不一样的结果。

三、工作细节和虚心受教

在这一个月的工作中，我会遇到大大小小的问题，请教了公司的同事，他们都会耐心的教导我，使我顺利地完成了各项任务。我深知细节决定成败，只有在工作中留意自己的工作细节才能知道自己的工作问题在哪里。一个细节往往可以看出这个工作是否算是完成了，也可以看出自我的不足之处到底还有那些。知道自己的不足就应该去虚心请教他人，在受教中要学会总结为什么会这样?以后该怎么做?自己也要学会自我查错，不能再让同样的错误在发生。

在接下来的每一天里，希望自己有一些变化，对于自己的能力要慢慢的提升上去。每天以一种积极的态度去面对自己的工作上的问题。不断地进步，好好努力的工作。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇四

在做了对上学期的工作反思总结后，校办干事在清点补充学生会相关物资的同时也完成了学校的各项考勤工作，搜集“每月之星”的照片，并辅助了各部门活动的宣传海报工作。

新学期对勤工助学的学生规划调度，并制定相关考勤表和工资表，严格监督检查。为“十佳大学生”活动做了策划及前期的宣传准备工作。

图书馆书籍的招领整理工作，开放“失物招领”平台及维权专栏平台，策划并成功举办了“3.15”维权日活动。

对本学期各项活动的策划和预算，组织各项体育类活动及冬季阳光晨跑的开展，受天气影响，一些活动受到影响，参与体军部老师的会议并讨论文娱活动的开展。

制定“学生最喜爱的老师”策划，并做了前期工作。辅助各

部门活动资金问题，并成功拉到部分赞助。

这个月的基本工作就是这些了，这是本学期第一个月，我们依然会继续努力，及时总结，不断完善，认真完成每一项的任务，也希望我们能够做得更好！

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇五

20xx年12月28日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，

很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结;

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，

有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇六

十月中旬，闵行区安排的四校联考机制由于种种原因突然中断运行。这时，离期中考试还剩十几天的时间，真可谓时间紧、任务重。经研究，教导处做了三重准备。第一，尽量联系原四校联考的学校争取维持原有的联考机制；第二，相信和依靠本校老师的教学水平和教学积极性，有效组织本校教师交叉命题；第三，高三年级引进七宝中学（市重点）的全套试卷，高一、高二准备引进华东师范大学某附属中学（区重点）的全套试卷。在本校教师交叉命题中，教导处提出了从命题、双向细目表、考试、阅卷、试卷分析到质量分析全套的规范要求。全校教师积极支持并认真执行，使期中考试顺利进行，考后的各项工作有条不紊地展开，目前即将进入质量分析阶段。

从十月中旬开始，校长室就要求编制教导处20xx年的预算要求限时完成。教导处涉及的部门多、人员多、项目多（三多），所以编制预算工作很繁重，加上校长室要求时间很紧。经研究，决定通过教研组发动全体教师参与编制预算。让人人关心预算，人人参与预算。各教研组长十分认真负责，广泛征求教师意见，逐项填写相关项目。尤其是数学教研组设计了详细有效的项目表格，教导处立刻向各教研组推广，极大地加快了各组编制预算的速度，终于在11月4日基本完成了整个教导处的预算编制工作。

根据师生的强烈要求，根据有效性原则，对开学两个月的拓展型、研究型作必要的调整和增设。对无效的拓展型课程坚决予以取消，对内容过于单薄的课程扩大和增厚内容，对相关的指导教师作必要的调整。目前，已经增设《古典诗词的鉴赏与写作》（朱明）、《摄影和相片处理》（张忠平）、《健美操》（郝彩丽）、《象棋》（朱顺波）、《协和高中电声乐队》（王晶）。准备开设的有《排球》、《电吉他》等。

《自然分材教学法》是根据学生的学力进行分材教学的较好地教学方式。《自然分材教学法》的一些做法符合快乐学习的原则，对于教学质量的提高的效果是显而易见的，也是被实践证明了的，在我校也已经有三年的试点实践，完全应该在我校的课堂教学中予以实践和推广。然而，从上学期开始，该项实践研究在我校有被边缘化的趋势。所以，经研究决定在高一年级开展这项研究工作，充实参与人员，加强实践研究的领导。目前正式成立《自然分材教学法》实践小组。成员是：组长：杨迪（物理）；指导老师：刘耀明博士；组员：邱睿（英语）、邓金华（数学）、曾圆（语文）（本人要求不要宣布）。

在校长室的指导下，教导处与体育教研组、校团委同心协力，共同筹备体育节。目前，各项工作准备就绪。11月7日的开幕式的流程、广播操比赛、主持人的串讲等都经过了彩排。各项比赛的裁判员通知到人，教师们乐意接受，任务明确。

不少时间以来，许多老师和学生对每天的广播操的质量议论纷纷。甚至听到“这学校连个广播操都抓不好，还指望什么？”的牢骚话。教导处提出了狠抓广播操质量的议题，经行政会议通过，在德育处、校团委、体育教研组的大力支持下，从整队、跑步进场、班主任的站位、广播操的动作到跑步退场，经过连续两周的整顿，情况大有好转。得到许多师生的好评。“这样做广播操还像个样子。”有的老师这样说。

在校长室的指导下，继优质教案评选之后开展了优质课的评选工作。从十月中旬开始，连续对六位教师进行听课、评课。反复比较，认真考量，最终评选出一等奖一名数学老师单子宇；二等奖两名英语老师邱睿、语文老师曾圆；三等奖三名物理老师杨迪、政治老师王静、语文老师闭月青。在此基础上，十月下旬将这六位老师的教案向全校展示。希望得到教师们的关注，进而能向这些获奖老师学习。

十月中旬，接闵行区教育局督导室关于实验教学及实验室管理自查的通知。与理科综合教研组和实验室殷老师一起从清查实验室现有仪器设备开始，检查实验教学开展情况、实验设备使用情况、实验耗材的损耗情况逐项进行调研，填写相关表格。经过整整两周认真工作，基本完成实验教学和实验室管理的自查工作。

为了学校正规化建设，对学校以往的教学常规条例进行了清理，重新制定了《上海协和双语高级中学加强教学常规的暂行规定》。《规定》从可操作性出发，以简单明了的条款对基本的教学常规作了规定。

为了将上海协和双语高级中学加强教学常规的暂行规定》（征求意见稿）落到实处，制定了《上海协和双语高级中学教学常规的考核细则》（征求意见稿）。准备在期中考试以后，报请行政会议讨论修改通过后执行。

一个月，十件事。加上正常的高三教育、教学工作，任务确实是繁重的。尽管还有许多待改进之处，但是，疲惫之余，仍然感到欣慰，一个月来没有辜负校长室的信任。教导处在接下来的日子里，任重道远，一定继续努力工作，去其他部门一起为学校的正规化建设，为提高学校的教学质量同心协力、齐抓共管。我们相信，在校长室的领导下，上海协和双语高级中学前程会更加辉煌！

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇七

20xx年3月28日入职昆明以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。

美容顾问一个月的工作计划 一个月的工作总结篇八

- 1、根据每月员工入离任状况，将人员的档案梳理归档。
- 2、根据每天的员工入离任状况，更新人事系统档案。
- 3、薪资核算工作〔在这新入职一个月内，我还没接触〕。
- 4、部门资料档案的管理或下达。
- 5、上级支配的其他事项。

因为刚刚进入工作，对工作还不是很熟识，因此还没什么建树。之前对薪酬并未解除过，可能还有点陌生。而且还有个问题，我所做的工作都是针对物，是“死”的东西。做hr应当更多的是与人打交道，我也盼望自己多与人沟通，熬炼自己的口才和为人处事之道，特殊是与部门及员工的沟通沟通，处理各种问题的技巧，在这点上，我觉得我以后的熬炼机会很少。

- 1、到公司一个月了，对公司的企业文化，制度〔包括人事制度〕还不是很明晰，来了之后还没参与任何培训和学习。
- 2、对公司一局部的人员，特殊是指导还不熟悉。
- 3、尽管有一些人事工作阅历，自己在空闲时间也在不断的学习，理论的学问日益积累，但是经受太少，阅历缺乏，面对实际的问题，有点不知所措。
- 4、跟指导沟通太少。

1、我之前的工作并没有接触薪酬这块，对于新的模块，我特

别感爱好，也对自己下了详细任务。我的工作对象虽然是物和数据，但是我并不盼望我像个机器一样成天处理这些档案和数据。我盼望自己在工作中多思索，指导也给我更多的建议。

2、我想把目前的薪酬这块做好后，学习其他不冲突的工作，比方我自己常常熟读劳动法，但是我并没有处理过劳动纠纷等。当然是有时机的话。

3、根据以上的缺乏，在以后的工作中改良。

4、工作上不管是何种大小事，养成用笔记录的习惯，所谓好记性不如烂笔杆子。

5、我盼望公司赐予我的平台：

〔1〕部门同伴工作很忙状况下，我可以参加关心其完成任务，我盼望我的工作充实。

〔2〕可以给我参与薪酬福利的培训〔外培和内培都可〕，当然有其他培训我也不排挤。

〔3〕我可以参加员工工伤，纠纷的处理〔这可能是指导会亲自处理的问题，但我可以打个下手，做个助理〕。

个人思维有限，目前就想到这么多。虽说不想当元帅的士兵不是好士兵，但是根据自己对自己的明晰理解，要做主管或是更高的管理者，不仅需要丰富，广博的专业学问，还有处理各类问题的实战阅历和指导魅力，我自问阅历太缺乏，目前两年内无此准备。盼望自己一步一个脚印打好根底。

总之，我会不断学习，努力进步自己的各种力量，争取对工作有所奉献，不是简洁的操作员或者文员，盼望指导多多指导，我会加油的。