

# 2023年竞选餐厅经理演讲稿 经理竞选演讲稿(精选7篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 竞选餐厅经理演讲稿篇一

大家好！

我叫刘xx，今年32岁，毕业于xxxx，我竞聘的岗位是县支公司个险销售经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得xx年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年，xx年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程，xx年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训，20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。

同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师□20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职□20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名□20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂□xx年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班□20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”□20xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”□20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在

一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

我的发言到此结束，谢谢各位！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇二

大家上午好！

首先，感谢有这个机会参加竞争上岗，也非常荣幸能够接受各位评委的检阅和评判。下面我将从四个方面进行汇报，希望得到各位评委的指教和支持。

我叫袁斌斌，毕业于华东交通大学，大学本科学历，路桥工程师，现任禅交建投公司综合办公室主任。

自参加工作以来，我先后在三家单位工作过，依次为施工单位中铁二局深圳分公司、禅城经济开发区、禅交建投公司，期间担任过广州某国防工程路桥施工技术员、项目副总工程师；开发区道路、厂房规划报建审核办事员、园区道路建设业主代表。

自进入禅交建投公司以来，先后担任过禅交建投公司计划合约部副经理、计划合约部经理、综合办公室主任。主要从事路桥建设项目前期建设管理，具体集中在项目建设前期融资工作、工程可行性研究编制、立项报批、项目勘察设计、各阶段造价管理、各阶段招投标（含工程可行性研究、勘察设计、施工、监理等）管理、施工期间合同履行信用管理、参与项目施工过程中变更管理、负责统筹协调上级各部门审计等工作。在工作中，秉着勤勤恳恳、兢兢业业，按照部门分管领导的安排和要求，扎实地完成了各项工作，先后拟稿制定了禅交建投公司《计量支付及变更管理办法》《bt项目管理办

法》、《公路工程信用评价公示管理制度细则》。

第一、自身具备这一职位所必须的专业素质。自大学毕业以来，先后在施工企业、业主单位任职，一直从事路桥建设技术管理工作，期间担任过施工单位项目副总工程师，业主单位业主代表、计划合约部经理、综合办公室主任。平时很注重对专业知识的不断更新，同时掌握了相对应的专业实践知识及法律法规知识；工作中很注重实际工作能力的锻炼和提高。在担任禅交建投公司综合办公室主任期间，随着工作性质的转变，统筹及文字综合能力也得到了进一步的提高。

第二、具有从事此项工作的实践经验。盈兆公司在我区主要负责区属范围内市政道路工程建设，作为盈兆公司副总经理，主要为统筹公司推进项目前期各项报建报批、建设过程管理、后期结（决）算、交（竣）工验收等。结合我在业主单位工作近11年的工作经验，对市政、公路工程建设整套流程及佛山市、禅城区项目基建程序已完全熟悉，尤其是在禅交建投公司近7年的工作过程中，积累了较为丰富的工作经验和管理经验。

第一，始终以公司大局为重，尊重和服从公司及各上级部门的领导，积极主动沟通，既大胆工作，又不越权错位，积极创造和谐融洽的工作环境。

第二，认真研究公司各项规章制度，结合目前公司运作模式，对各类管理制度运作过程存在问题、困难进行收集汇总。提出改进措施方案，促使各项管理制度得以正常实施，从而提升公司管理 水平。

第三，始终围绕公司项目推进建设以及发展目标方向，切实履行副总经理职责，抓好分管工作，与其他同事一道，为公司今后发展创造辉煌。

我的演讲结束，不妥之处敬请批评指正，谢谢！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇三

大家好！我叫xx，今年xx岁。20xx年来我们公司工作。

首先我感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，向大家推销我自己。我今天的发言主要分两部分：一是我竞选零售部经理的优势，和不足。二是谈谈做好前台零售的工作思路。

我不想用华丽的词语堆砌我的发言稿，是因为我想说几句实话，也是我的心里话。在进入公司以前，我有六年的销售经验，摆过地摊，卖过服装，还有几年自己经营的亲身经历，让我对销售有一个清楚的认识和理解。在我xx岁的时候，我看过一个小故事，到现在我还记忆犹新。

有一位太太经常在这家店里买东西，是这家店的老主顾。有一天就是因为店主和妻子吵架，心情不好怠慢了那位太太，从此她不再来这家店里。两年以后，店主遇见了她，太太十分诚恳的说，没到你的店里买东西，我的生活一样过得很好，但是你算过没有，如果你平均每天赚我一分钱，两年你可以在我这里赚到多少钱。这个小故事让我认识到商机不可失，失去的我们也要尽全力争取回来。顾客走进时第一个起身迎上的人应该是我，当同事之间发生冲突主动让步的应该是我，因为没有公司的发展，也就不会有我们的用武之地。

我来公司的时间短，对公司的业务还没能全面的掌握。我没有胆量许下太多的承诺，我只能勤以补拙，以我的努力来证明一切。

如果我能成为前台的销售代表，我首先要做的必须彻底了解自己的产品，掌握自己产品的优势，了解市场动态，做好市场调研，对我们轮胎客户做一个全方位的分析。建立客户资

料档案，做到有目标，有计划。确保现有客户不流失，对客户要保中有增。同时也要从中学习一些基本知识，因为作为一个专业的销售代表，客户肯定会把你视为“行家”，解决一些疑难问题，我需要不断的更新知识，向有经验的人请教来为自己充电。

其次就是用人方面，发挥部门人员优势，取长补短，各尽其用，我相信在我们共同努力下，我的队员个个都会成为行家里手，成为我们公司一个有力的支撑点。就像我们玩的过电网游戏那样，有运送者，有被送者，虽说分工不同，但是为的是一个共同的目的。我相信我的同事，我的朋友，会不离不弃，一起牵手共同走过未来的风风雨雨。

岗位的变化让我不断调整工作思路和寻求解决问题的办法。可以说，每一次工作的变化，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的挑战和机遇。事实也证明，我能够很快适应工作中的这种变化，在变化中求发展，而且业务越做越好！我发现，越是新的工作环境越富有吸引力和挑战性，越是能够学到新知识，增长我的视野，挖掘我内在的潜力。

各位领导、同事们！竞争上岗，有上有下，上我会努力做好本职工作，下我会更加努力，因为我以十分清楚的看见自己的不足，无论结果如何我都会认真地工作，继续尽职尽责，不会有半点懈怠！

最后，我祝愿大家新年快乐，祝愿我们公司拥有一个灿烂辉煌的明天！

谢谢大家！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇四

xx年我毕业于广州大学管理系工商企业管理专业，同年5月我

加入了xxxxx这个大家庭，从此掀开了我职业生涯。四年来，在公司优秀企业文化的熏陶下，在各位领导和同事的帮助下，我得到了不断的成长。

在自我提升方面，进入公司以后，我参加了综合素质、管理理论和技能等方面的培训。

在质量室信控组时期，主要是信控管理工作的创新和优化具体有：

1、黑名单新思路的落实：重整并实施客户资料确认流程，提高资料可靠性，为个性化服务和信用管理提供信息基础。

3、信控管理规范的建立；制定《信用控制工作管理规范》信控管理工作走向规范化，制度化。

对市场部：提供准确的市场信息，为领导决策提供准确的依据。

对四郊市：总结广州本部及四郊市在公司中取得的经验及教训，积极推动各郊市业务齐头并进。

对本科室：掌握本科室的kpi指标完成情况，分析经营活动中出现的问题，挖掘客户的行为喜好对业务的变化及收入变化的影响。

对其它部门：提供必要的业务支撑信息，特对是预测业务变动对经营收入变化的影响。

曾从事客户服务、营销质控、帐务业务分析工作，能力得以长足提高。

积累了丰富的项目管理经验，掌握了科学的工作方法懂业务，也懂技术。

熟悉市场线条运作，业务能力素质基础扎实。

今天我来到这时，是竞聘沟通100服务厅店面经理一职，下面我简单谈一谈我对店面经理的认识。

首先我们来看看公司对沟通100服务厅的要求是“创新、立异”。创新指的是沟通100服务厅功能和服务质量的创新，立异指的是要求沟通100服务厅成为一个质量的标志，一个信心的保证和移动形象的代表。

因此我认为，店面经理的角色定位应该是成为一个执行员、服务员、管理员和辅导员。

a□培养员工的团队精神并形成团队凝聚力——————拳头与手指的比喻

台压力，将主要的人力物力投入到kpi指标的攻坚战上，确保整体目标的实现。

- 1、具备良好的客户服务意识。
- 2、管理专业出身，质控意识较强。
- 3、心态好，责任心强4、具备较强的业务分析及执行能力
- 2、表达能力需要继续提高
- 3、人与的沟通协作能力需进一步提高

在众多的应聘者中，我未必是当中最优秀的，但我相信，我一定是最适合这个岗位的。请给我一个机会，我可以比您想像中表现得更出色！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇五

大家好！

首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，1962年出生。1983年毕业于浙江××，××工程专业，工程师；1983至1996年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长；1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理者来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能

干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个20xx多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇六

能够参加分公司经理竞选本身就是对自己的挑战，我以一颗“平常心”参加本次的竞选，不是为了竞选而竞选，而是对自己的挑战，使自己不断的成长，不断的克服自己的缺点，通过这次机会锻炼自我，完善自我！

有学历有文凭，善于学习，有很强的耐心和坚毅的品质，年轻精力充沛

优点：性格比较和蔼，与人友善，爱好广泛，通情达理，做事比较谨慎，敢负责任。

社会经验不足，在公司的股份少，管理经验不足，想的事情多于做的事情。

我们分公司经理既要销售又要管理分公司的很多事情，这样就使我们的分公司经理局限在自己的个人业务而无暇顾及其他分销组或者分公司区域内的其他事务，分公司经理用在个人销售上的精力与用在本公司内务上的精力比值是9：1，所以我称之为“销售型”分公司经理。

“行政型”分公司经理，主要体现在对分公司的管理上，与销售脱钩，不再直接进行销售，而是对公司政策制度的贯彻执行，对一些分销组进行指导监督和管理，对本区域的厂家代表进行协调沟通，在本区域内发展行业协会，发展本区域的行业联保，与公司的发展步调一致。因此，我称其为“行政型”分公司经理。

东北这边交通还不太发达，有些地方经济比较落后。今年我们在东北进行了大办事处下设小办事处，经过半年的实践，

效果并不太好，一方面增加了大办事处的工作量和不必要的费用开支，小办事处的费用也是比较大的。另一方面也不利于优化我们的库存资源。

我们每个分公司每个分销组都要团结，只有团结才能使我们走道一起，只有团结才能使我们大家使劲使到一起。在分公司内任务要分配合理，任务与所得利益挂钩，在分销组也要明确分工，利益分配合理，制定激励措施，奖励政策。各个分销组逐步走向分工明确责任到人，管理严格，防止不必要的损失和公司资产流失，这样才能不断的拓宽我们的市场占有率，更好的促进我们的销售，为公司多创效益。

我们分公司要勤俭持家，这是我们公司的优良品质，也是我们分公司的优良品质，我们要继续传承。

我们分公司在北方公司解体之后从零开始，在梁经理的带领下业绩不断的发展，今年的业绩大家是有目共睹的。这些都是我们东北分公司每位成员的不懈努力所取得的成绩。但是我们戒骄戒燥，一步一个脚印，踏踏实实的走好每一步，争取在2-3年内成立我们的子公司，正式挂牌营业，为我们公司营造更好的融资环境，在东北地区树立我们恒信集团的品牌。在总公司，我们旁边有卓达集团，在我们的子公司的旁边有亚泰集团，我希望将来我们的集团与周边的集团并驾齐驱，树立于经济集团强者行列！

无意之间发现了自己以前的一个脚印，无比兴奋！

## 竞选餐厅经理演讲稿篇七

大家好！

我叫xx□来自大城县分公司。下面自我介绍一下。

1999年7月毕业后，我被分配xxxx县电信局参加工作。刚开始年，在阜草支局从事机务员工作[]xx年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨[]xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖[]xx年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结

构”还有一定差距。因此，提高省、市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保健——激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际行动证明您的选择是正确的。