

# 2023年军事化管理训练总结(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 军事化管理训练总结篇一

时间匆匆，飞快流逝，我已经在"xx娱乐世界"愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着--是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

- 1、微笑在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。
- 2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。
- 3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为

准备,作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前,把所有准备工作作好,处于一种随时可以为他们服务的状态,而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节,甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便,消费较低,感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中,往往越有钱的人,对穿戴方面都特别随便,这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上,千万不能以貌取人,而忽略细微服务,要重视和善待每一个客人,让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察,揣摸客人心理,预测客人需要,并及时提供服务,甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到,使客人倍感亲切,这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的'气氛,关键在于强调服务前的环境布置,友善态度等等,掌握客人的嗜好和特点,为客人营造“家”的感觉,让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时,员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临,以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争,质量的竞争,特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的,我们必须运用各种优质服务,形成自身的服务优势,以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度,使ktv立于不败之地!

每个职业都需要讲求团队精神,在快乐迪也一样。生意比较忙时,同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客,一人有难,其他同事也会及时上去调节纷争,使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极,真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时,我也会和顾客谈天,了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客,让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结,这样日积月累,使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员,也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的,有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的,可是我要说的是:条条道路通罗马,我为服务别人而快乐,我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表,表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐,而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的,但却是必不可少的。

当然学无止境,学到还得运用到以后的工作中,希望领导能多加督促,同事能互相学习,在以后的工作中提高服务效率,努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在"xx娱乐世界"感受到不一般的快乐!

玉不琢,不成器。此次培训目的,是着力在锤炼专业技能、磨练意志、提高综合素质、培养大局意识与团队精神,尽而提高工作办事效率。并要求在训练面前不讲条件,不找借口,不怕吃苦,雷厉风行,令行禁止。

看似简单的要求却在一次次转体间,一次次行进与停止间,使我清楚的认识到自身的差距与不足。

培训不但培养人有吃苦耐劳的精神,而且能磨练人的坚强意志。一分耕耘,一分收获,的确如此呀,没有付出就没有收获。端正态度,摆正位置,站军姿,给我不屈脊梁的身体,也给了我无穷的毅力。练转体,体现了敏捷的思维,更体现了团队意识。不积滴水,无以成江海。

没有我们每个人的努力,就不可能有一个完整的,高质量的队伍。训练的每一个动作,都让我深深地体会到了团结的力

量，合作的力量，以及团队精神的重要，我相信，它将使我终身受益，无论在哪个岗位上。

当我看到每日培训时主任一丝不苟的观察每一名员工的队列动作，在队伍前纠正指导队列动作忙碌的身影，虽然我没有在ktv工作过，但公司给了我一次成为一个优秀的服务员的机会，在这里我衷心地感谢公司对我们员工成长的关心。

这次培训虽然很累，很苦，但我认为值得。通过这次培训每位员工都学会了很多东西，学会的这些东西是用多少钱都买不到的。这些东西让我们一生受用。

我为在这样一个公司而感到骄傲和自豪，通过这次培训对每位员工的素质都会有很大的提高，员工们的素质提高了，我相信公司的面貌也会焕然一新，我们的公司明天会更加美好。

与君共勉！

## 军事化管理训练总结篇二

通过全面的项目质量管理培训学习，让我受益非浅。深深感到自己在学习、理解质量管理标准方面的差距；参加这样的学习很有必要。下面是本站小编为大家收集整理的项目质量管理培训心得体会总结，欢迎大家阅读。

公司下发了“质量为纲”教育材料，让大家写学习体会，于是乎引发了一点思考，思考过，就会有所悟，有悟就会清醒一点。

### 1 质量

是一组固有特性满足要求的程度

注1：术语“质量”可使用形容词如差、好或优秀来修饰。

注2：“固有的”就是指在某事或某物本来就有的，尤其的那种永久的特性。

围绕“质量”一词，可作如下说明：

——组织承诺持续改进其效率和有效性，并通过满足顾客和/或相关方的需求和期望来实现，因此，质量是事业成功的关键。这一点谁都不否认，但由于问题过于宏观，所以意义有限。好比说爱人类容易，而爱一个人却很难。

——“相关方”是指可以在组织的成功和业绩中获益的个人或团体。例如：顾客、所有者、员工、供方、银行、集团、合作伙伴或社会，相关方会对质量产生影响。比如在顾客压低价格的情况下，如何与合作伙伴谈价格，又要保证合作伙伴在低价的情况下为你提供符合质量要求的产品，真的很难。

——“要求”是指明确的，习惯上隐含的或必要的需要和期望，它决定了质量的水平。在新产品开发中，项目承担者对“要求”或称作“质量要求”总是一带而过，或者直接将顾客的技术协议拿出来，因为他觉得不需要特别说明。他们总是在答辩时面对评审员的提问时才承认没有真正搞清楚“要求”。因此，我断定，此项新产品开发质量水平不高。因为开发者不明确顾客的要求，或者说以想象代替顾客的要求。

——对组织来说，顾客可以是内部的，也可以是外部的。内部顾客只是说说而已，因为内部顾客不与你签订合同，不给你开工资，如果与你签订合同，管你的饭碗，则内外一致。

——质量是动态的，需要在持续不断的控制之中。我以为，持续不断的控制更多的是逐步改进，是方法上的改进，而不仅仅是持续考核。

——各种评优、评奖活动，并不能真正反映质量。道理非常简单，因为产品质量如何只有使用者最清楚，从这个意义上说，消费者协会似乎更有发言权。

## 1 质量是不是“免费”的？

真正费钱的是质量不符合标准，即没有第一次把事情做对。在美国，许多公司把相当于总营业额的15-20%的费用用在测试、检验、设计更改、返工、返修、售后保证、售后服务、退货处理及其他与质量相关的成本上。

真正费钱的是质量低劣！如果第一次就把事情做对，那些浪费在补救工作上的时间、金钱、和精力就可以避免。

上面的问题其实还没有完，我们更应该关注的是如何使员工第一次把事情做对，这才是企业面临的最大难题。现在企业产品产量增加，产值连年增长，员工工作量与从前无法相比，没有时间精雕细刻，必须具备科学的工作流程和标准、严密的组织管理方式、训练有素的员工队伍，如果缺少上述条件，又要保证产品质量，减少产量也许是唯一的选择。这如同从前的企业在马路是开车，而今天要在高速公路上开车；从前企业在盖平房，而今天要盖高楼大厦。

## 1 对质量的几个错误的认识

质量好就是价格贵

实际上不同档次的产品都有质量好坏之分。

从售价上看，东西贵不一定就是质量好，真正的质量好，应该成本最低，所谓“一分钱一分货”是错误的。

质量问题就是“合不合要求的问题”

## 1 质量是抽象的，无法评估或测试

可以用世界上最古老的测量工具----“金钱”来评价：

----如果没有第一次就把事情做对，则花费在与质量有关的事情上的成本则是可观的. 如果能把质量成本由营业额的15%降到2.5%. 而且它们主要是用于预防及评估活动上，而不是处理层出不穷的问题上，这是最省钱的. 但预防及评估由于没有真正的事实发生，因此很难保证资金的投入，“你怎么就知道一定能出问题”。许多人宁愿把钱花在补救上，而不会花在预防上。

----质量管理评估的范围包含了各产品. 服务项目的成本. 生产线上工序的分析. 工作成果的报告及奖惩等。

9月27日，我非常有幸地和大家一起参加了集团供应链管理学院，在桂林立白组织的两场培训课程，第一场是由集团质量总监周小龙先生为我们分享的《质量成本与质量管理》培训，第二场是由桂林立白总经理周媛娜女士为我们分享的《生产子公司清洁生产审核和验收经验分享》，感谢公司领导的付出，质量成本与质量管理学习心得体会。在这次学习中我收获良多，让我更加明白一些新的质量管理理念和质量成本以及清洁生产审核验收等相关知识。在此就周小龙总监对质量成本与质量管理学习，将我的一点心得体会总结如下：

首先周总从浅到深关于什么是质量，质量的意义等进行了系统的培训，现质量成本这一点给我印象非常深刻，原来大家固有的思想只是对显性质量的成本进行了简单的核算，认为返工只是浪费一点时间和物品包材，根本没有从质量的隐性成本进行分析，质量成本的构成它是由五个部分组成，分别我预防成本、鉴定成本、外部保证成本、内部损失成本、外部损失成本。从以上五个方面进行分析的话，生产厂内平时一起认为很小不起眼的异常返工，其实就隐藏着将近10倍的质量成本在里面。我们看到的往往只是冰山的一角。

回想今年的全国质量月9月，是我们桂林立白近几年来质量最差的一个月，因新产品的试产不严谨，导致产生了大批量的不合格接粉，合液洗包装车间班长员工的大意导致内袋压码错误造成批量返工，液洗厂包装单瓶克重偏轻，造成到市场上去追回产品，再进行补货返工等，我想这些都无不是给公司造成了巨大的质量成本的浪费。所以质量成本有效的控制还需实行行之有效的质量管理手段，根据我们公司车间存在的问题需要从以下几点抓起：

## 一、进一步加强生产现场管理，提高产品质量

要想提高产品质量，就必须加强生产现场的管理。目前，产品竞争异常激励，作为我们的洗衣粉厂和液洗厂，大多产品客户考虑更多的是产品的质量，产品质量是生产出来的，不是检验出来的。质量出自于生产过程、出自于管理。质量管理严格遵循三不放过原则：

(1) 出现质量问题决不放过。(2) 问题的根源不查清楚决不放过。(3) 不找出问题的解决办法决不放过。即一个问题的出现，要找出真相，原因、真因、改善措施。

## 二、保持对相关方的严格控制

对相关方的产品质量进行了严格管理在质量成本的控制上是至关重要的一个环节，部分的产品的原材料造成的损失由供方、物流企业以及经销商承担。这一措施使公司的质量成本大大降低。

## 三、对质量成本进行统计、计算与分析

企业从事生产经营的目的是盈利，实现利润最大化，对现在日化企业来说，利润微薄的同时还要实现快速扩张，不实行低成本运营就难于生存，可谓成本决定存亡。作为现代企业应有的成本控制战略及方法，要想获得长期的效益，就只能

从战略的高度来实施成本控制。不仅要削减生产成本，更要提高生产力，缩短生产周期，增加产量并确保产品质量，并且运用科学的统计方法计算和分析出质量成本。

#### 四、进一步完善车间管理

要进一步完善车间管理，首先最基础的必须提升车间主管工艺技术人员自身的能力，即(1)目标指向能力；(2)思考对策能力；(3)组织用人能力；(4)沟通协调能力；(5)激发部属能力；(6)培育人才能力；(7)自我革新能力。如果自身得不到提升，可以说完善车间管理只能是一句空话。

其次需制定各项操作标准、规范化作业：(1)完善各班组、岗位责任制，优化作业指导书；(2)进一步完善月度考核目标；(3)凡是出现违规行为，坚决以通报的形式公布；(4)制定相关条例、标准的监督、实行车间主管、工艺工程师、技术员、班长检查制度，一级一级实施检查，保证能够严格按照要求执行。

通过全面质量管理学习，让我受益非浅。深深感到自己在学习、理解质量管理标准方面的差距；参加这样的学习很有必要，作为一名中层干部，不但要对质量体系文件学以致用，更重要的是带领部门贯彻执行。下面是自己的学习认识，并结合工作也谈一点自己的看法。

质量是成功的伙伴，贯标是质量的保障。如今，贯彻标准已被众多企业所看重，成为企业证明自己产品质量、工作质量的一种护照。有专家认为，贯标为广大企业完善管理、提高产品和服务质量提供了科学指南，同时为企业走向市场找到了共同语言。随着市场化进程的不断深入，各行各业将加快推进国际标准化进程，贯标变得更加迫切。毋庸置疑，贯标不是万金油，不能包治百病，但通过贯标，增强了企业全体员工的质量意识与管理意识，明确了各项管理的职责和工作的程序，促使企业的管理工作由人治转向法治，真正做到了

凡事有人负责、凡事有章可循、凡事有据可查、凡事有人监督，实现了以预防为主规范了企业的作业程序，明确了各部门和全体员工的职责和权限，预防并控制了不合格项的发生，降低了企业质量管理成本。

通过定期组织质量检查、质量审核活动，能够及时发现和找出经营管理活动、服务质量方面存在的问题和薄弱环节，并进行有效纠正，从而提高了企业整体经营管理水平和质量监控能力，为企业实施全面的科学管理奠定了基础；也贯彻了以人为本的原则，全面提高了员工的业务技能和综合素质，为企业长远发展打下了坚实的基础；并围绕让客户满意及时认真地处理客户投诉或意见，不断满足客户需求与期望，赢得客户信任，提高客户满意度，提升企业的社会形象和市场竞争力。

管理是人类各种活动中最普通和最重要的一种活动。近百年来，人们把研究管理活动规律所形成的管理基本理论与方法，统称为管理学。自从人们开始组成群体来实现个人无法完成的目标以来，管理工作就成为协调个体努力必不可少的因素了。由于人类社会越来越依赖集体的努力以及越来越多的、有组织的群体规模的扩大，管理人员的任务也就愈发重要了。因此，管理者必须具有敬业精神和服务意识，还要有解决突发事件的能力，最重要的是要靠得住，会办事，能共事，不出事等各方面的素质。

管理就是特定的环境下，对组织所拥有的的资源进行有效的计划、组织、领导和控制，以便达到即定的组织目标的过程。作为当代大学生，我认为管理学同样与我们息息相关，管理是一切组织的根本，管理工作适用于各种大小规模的组织；盈利与非盈利的企事业单位、制造业以及服务性行业；因此，学好管理学对于我们现在的学生会工作乃至今后步入纷繁的社会，适应不同的工作岗位都有其非常重要的意义。管理学潜藏于人类生活的各个角落，在日常的学习和生活中，我们经常看到或听到“计划”这个词。大到美国政府的火星探测计

划，小到我们身边的一次周末旅游计划。由此可见，计划几乎无处不在。首先就一个学生而言，他在学习中为了提高学习成绩，必须通过制定一份计划(或长期或短期)。然后通过这份计划控制自己，并且有效的分配自己的时间，还要有效的选择合适的信息，从而达到自己的计划目标，取得成功。又或者一个人的一生必须经过自己的规划、组织;要不然这一辈子将碌碌无为。计划是任何一个组织成功的核心，它存在于组织各个层次的管理活动中。一个组织适应未来技术或竞争方面变化能力的大小与它的计划息息相关。

总之，管理学是一门值得深入研究的并且对社会做出巨大贡献的学科，虽然形成学派的时间较短，但是他对社会贡献是不可限量的，对于这门学科，短短的几段文字表述或只是看书是远远不足的，只有深入的学习、实践，只有在失败中不断的改进、创新、积累和学习中国和外国的好管理经验，这样才能走上成功之路，不断的实践才能完整的去体会，感受这一伟大而博大精深的管理艺术。

## 军事化管理训练总结篇三

培训管理是一种对员工进行定制化学习和发展的方法，也是现代企业管理的一项重要工作。在这个信息爆炸的时代，如何高效地管理培训成为了企业发展的关键因素之一。作为一名负责培训管理的人员，我深感需要不断总结经验与教训，提高自身的管理水平和专业素养。

### 第二段：培训需求分析

在进行培训之前，准确识别和分析培训需求是至关重要的环节。一方面，需要通过与企业员工沟通和调研，了解他们的学习意愿和培训需求；另一方面，要关注企业自身的发展需求，确保培训内容与企业的战略目标相契合。只有明确了培训的目标和需求，才能制定出有针对性的培训计划，提高培训效果。

### 第三段：培训计划制定

一项成功的培训计划需要有详细的时间安排、培训内容和培训方式。时间安排要有合理性，避免影响员工正常的工作进度；培训内容要充分细致，既要关注员工现有的能力与知识缺口，又要考虑他们未来发展的方向；培训方式要因人而异，有些员工喜欢面授课程，有些员工更适合在线学习。只有制定出全面且合理的培训计划，才能让员工真正受益，并为企业的发展贡献力量。

### 第四段：培训实施与反馈

培训实施阶段是检验培训管理水平的关键环节。在培训过程中，我们需要关注员工的学习进度和心理状态。培训过程中要注重反馈机制，及时了解培训效果，修正培训计划。同时，我们也要关注培训师的专业能力和教学态度，他们的水平和精神面貌将直接影响到员工的学习效果。只有精心实施好培训，才能让员工乐于参与学习，提高自己的能力。

### 第五段：培训效果评估与总结

培训管理的最终目的是提升员工的能力和素质，为企业的发展提供人才支持。因此，培训效果评估非常重要。评估可以通过考核、问卷调查和实际工作表现等多种方式进行。通过对培训效果进行评估，我们可以了解哪些方面需要进一步加强，提高培训质量。同时，也要进行总结与反思，总结出有效的培训管理方法和经验，为今后的培训工作提供指导。

总结：培训管理是一门综合性的学科，需要多方面的知识和技巧来支持。通过我对培训管理的总结与体会，更加深入地理解了培训管理的重要性和复杂性。在今后的工作中，我将更加注重员工的需求和发展，不断提高培训的质量和效果，为企业的发展做出更大的贡献。

# 军事化管理训练总结篇四

库房管理是现代企业运营中非常重要的一环，对于保证生产和经营的正常进行起着关键作用。为了提高库房管理水平，我参加了由公司组织的库房管理培训，通过学习与交流，我深刻感受到库房管理的重要性和思维方法。以下是我对这次培训的心得体会总结。

## 第一段：宏观认识库房管理的重要性

库房作为物流供应链的重要一环，直接关系到企业的经营效益。在培训中，我了解到库房管理不仅仅是对货物的存放与出入的简单管理，而是需要一个系统化的管理流程，包括货物的分类，存储，出入库的记录和盘点等。只有将库房管理做好，才能保证仓库货物的安全，提高工作效率，降低运营成本。

## 第二段：细致分析库房管理的挑战

在培训过程中，我认识到库房管理面临许多挑战和困难。一方面，库房内物品种类繁多，存放要求不同，如果没有一个良好的分类和标识系统，会增加物品的损耗和调拨的时间成本；另一方面，库房内人员管理也是一个难题，往往因为人员的不专业和 workflows 不规范，导致库存数量和质量数据无法准确反映实际情况，给企业的运营决策带来隐患。

## 第三段：学习库房管理的方法和策略

通过培训，我了解到了一些提高库房管理水平的方法和策略。首先是正确的货品分类和标识，将不同性质的物品放置在不同的位置，采用统一的标签和编号，有助于提高物品的管理效率。其次是建立规范的工作流程和操作手册，确保人员在工作中能够按照规定的标准操作，同时减少人为错误的可能性。此外，还需要加强人员培训和交流，让员工具备专业的

知识和技能，提高团队协作和沟通水平。

#### 第四段：明确库房管理的核心要素

在培训中，我明确了库房管理的核心要素。首先是库存盘点与管理，准确掌握库存的数量和品种，及时清理过期或损坏的货物；其次是安全管理，对库房内的货物和仓储设施进行安全保护，避免任何非法入侵和损失；最后是库房布局与空间利用，合理设计库房的布局 and 结构，充分利用空间，提高库房的容量和效益。

#### 第五段：总结感悟与展望

通过这次库房管理培训，我深刻认识到了库房管理的重要性和挑战。在今后的工作中，我会更加重视库房管理，并将所学所思付诸实践。我会不断总结经验，与同事们交流和学习，不断提高自己的库房管理水平，为企业的发展和运营贡献自己的力量。同时，我也希望公司能够继续组织各类培训活动，提高员工的整体素质和专业能力，为企业的发展和进步搭建更加稳固的桥梁。

## 军事化管理训练总结篇五

首先感谢公司提供这次学习成长的机会，感谢史总及各位培训讲师和会务组的辛苦付出。两天的短暂学习，感触很多。不觉来到中鑫这个大家庭已有四个春秋了，学习了很多也成长了很多。

培训的第一节课我们学习的是企业文化，公司创业二十二年，中鑫集团始终以“致力于创建与员工及客户共享成长和美好未来的永续经营机构”为使命，秉承“诚信、创新、共享”的发展理念和“与您携手、创享未来”的合作精神，现已发展成为集手机分销、汽车独立售后、品牌4s店、保险代理、产业地产、新零售和投资板块为一体，分、子公司50余家，

员工4000余人的多元化企业集团。

客诉处理技巧分享课堂，让我们了解了客诉的根本原因是实际服务和客户的期待之间的差距，当实际服务低于客户期待就可能产生客诉。通过分析客诉的分类，坚持有效的客诉处理原则，按照客诉处理的步骤，先接受并致歉，倾听客户的意愿，观察客户的情绪表现，重复客户的需求，并制定两种或两种以上有效的处理方案，让客户做选择题，不要让客户做判断题，最后送别客户，并做到事后回访。这些实用技能的培训分享，使我们今后可以系统地、有步骤地解决客诉，不再害怕客诉。积极有效的处理客诉，也能赢得回头客。

店面运营章节，我们系统地学习了5p理论，了解了产品的结构、进销存，整套的营销体系，标准化的价格体系，高标准高质量的服务，有效多元化的分销渠道，才能把一个店面经营得好。

商务礼仪，即人们在商务活动中，用以维护企业形象或个人形象，对交往对象表示尊重的礼仪规范。学习商务礼仪、普及商务礼仪，指导人们的商务活动，可以帮助我们减少失误和误会，赢得更多的商机和利润。商务礼仪具有协调和沟通的功能，好的言行举止能彰显服务人员的基本礼貌、素质，在门店更有助于成交，提高个人业绩，提升店面利润。在日常工作中店长要以身作则，时刻提醒店面服务人员的言行举止，维护店面形象。

经过两天的学习，我更加清楚了自己的不足，在以后工作中我会时刻提醒自己不断学习，不断鞭策自己，让自己变得更加优秀。多多看书，增加自己的专业知识和销售技巧。

希望在以后的日子里公司多多组织学习培训，促进各兄弟板块之间沟通交流。再次感谢史总、各位讲师及商务组的辛苦付出，希望在以后的学习中多些实际的讨论交流。