

最新整容演讲稿题目 安全演讲稿的题目(精选8篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

整容演讲稿题目篇一

敬爱的老师、亲爱的同学们： 大家好！

今天是3月31日，全国安全教育日。而今天，我演讲的题目就是——安全教育，从我做起。

上下楼梯，安全第一；不要追逐，不可拥挤。

打闹玩耍，危险游戏；生命可贵，倍加珍惜。

通过走道，不可拥挤；上操下操，特别注意。

不追不闹，不急不躁；靠右慢行，安全牢记。

安全教育，从我做起，不仅仅停留在口头上，更要落实在实处。只有这样，我们的生活中才能少一点隐患，多一点快乐。

谢谢大家！

老师们、同学们、大家好：

我们都知道，人最宝贵的是生命，每个人的生命都只有一次，每个人都应该珍爱自己的生命，因为我们都生活在一个由亲情、道德、责任、义务等所交织的密切的关系当中，我们每

一个人的生命都关系着一个家庭的幸福，也关系到学校乃至社会的稳定与和谐。因此，我们要时时刻刻把“安全”二字牢记在心中，落实到日常生活和学习中。

生活安全涉及到我们生活和学习方方面面：食品安全、交通安全、火灾火险、溺水等。关注生活安全，要从我们生活、学习中的点点滴滴做起。

生活中，食品安全做不好，就会传染疾病，提高发病率，危害人们健康。“病从口入”讲的就是这个道理。因此，我们要养成饭前洗手的好习惯；瓜果生吃要洗净；不随便吃野菜、野果；不吃腐烂变质的食物。夏天不要吃过宿食物，不随意购买、食用街头小摊贩出售的劣质食品、饮料等。

马路不是游戏场所，我们不能在道路上玩耍、追逐、打闹，把它当成“游乐场”，不仅影响交通，而且非常危险。过马路，要遵守交通规则，做到“红灯停、绿灯行”，要走人行横道线。

我们要充分认识玩火的危害性和可能带来的严重恶果，无论任何时候都不玩火。身上不要携带打火机、火柴、鞭炮等东西。不要乱摸乱动家里和公共场所的电器设备、开关等。

我们坚决不能到河流、湖泊、水库、水池等地方玩耍或游泳，因为这些地方的水中可能有暗流、旋涡、淤泥、乱石等等，可能会导致我们溺水。

老师们、同学们，一人安全，全家幸福；安全第一，预防为主。生活安全无小事，让我们携起手来，从小事做起，从我做起，人人讲安全，时时讲安全，事事讲安全；愿我们都能远离远离伤害、远离伤痛，珍爱生命吧！

最后我衷心的祝愿老师们工作顺利，同学们学习进步，健康平安！谢谢大家！

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！今天我演讲的题目是《见安思齐，见损而内自省》。读起《员工精神》这本书，让我看到了感恩、理解、乐观、自信、谦虚、进取、责任、团队的精神，这样的精神既催人奋进，又助人成长，读后让人爱不释手，篇篇励志，章章受益，生存于一个企业，就要依赖于一个企业，心存感恩，锐意进取，报效企业。

在这本书的首页，邓总着重提到米山公司安全精神，是啊，无危则安，无损则全，生命在，安全的意识和责任就存在，有车有房，赶不上健康吉祥，一切财富只是人身的附属品，人在一切在，人无皆空，其实这个道理每个人都懂，可是有人打着安全的擦边球，甚至忽视安全，丧身事故。

物质也会变得一文不值，再丰沛的精神源泉也如无本之木。

一首“幸福在哪里”，给了我们美好的遐想和憧憬，妻儿老小的天伦之乐，亲朋好友的欢聚一堂，都诠释着幸福，延续着欢乐，而寄予这种幸福的载体是什么？是鲜活的生命，无论在生活中，还是工作中，都有着潜在的危险性，细心促平安，粗心酿大错，刮擦碰撞，小伤小痛，恰恰为事故埋下了隐患。身边细心的同事提醒系上松口的鞋带，禁止靠近电盘区，这些细节的防范让我们远离危险，而大大咧咧，大不论，心存侥幸心理，即便与事故擦肩而过，也会心有余悸。深刻反思，智者用教训换取经验，愚者才用鲜血换取教训。

我们每个人心里都必须明白，安全为了我，我要保安全，企业是由“我”组成的，我的安全理念，安全习惯，安全行为都在影响着别人，影响着企业，所以一定要提升“我要安全”的主动认识，强化“我必须安全”的责任意识。把安全的硬性规定变为我们的自觉行为，使各种规章制度不再是印在纸上，贴在墙上的一纸空文，而变成我们头脑中自觉的安全理念和思维模式。安全，是珍爱生命的前提。如果我们不

注重安全意识，视安全隐患而不顾，对安全问题措施不及，防范不严，把生命当儿戏，那么造成的后果则不堪设想。

员工朋友们，我们要树立时时重视安全，时时注意安全，处处不忘安全的思想，见安思齐，见损而内自省，在岗一分钟，安全六十秒，做安全的忠实执行者，为我们的幸福保驾护航。让安全伴随着我们每一个人，让生命之花开的更加绚丽多彩！

整容演讲稿题目篇二

阿孜古丽·买买提，人如其名。他就像一朵怒放的“希望之花”。给乡村的校园增添几分生机。她用慈母情怀和对教育事业的执着追求，让“希望之花”绚烂绽放在平凡的校园。她一路走来，在身后留下了丝丝幽芳。

一、锤炼思想，提升修养

在23年的工作中，阿孜古丽·买买提立场坚定，旗帜鲜明地反对分裂主义和非法宗教活动，忠实于党的教育事业。平日，她努力学习党的各项时事方针，政策。关心国家大事，并运用学到的理论知识知道自己的工作实践。在三丈讲台上，她将马克思“五观”教育，“无神论”教育深入剖析，使孩子们树立了科学的世界观，人生观，价值观，以做有理想、有道德、有纪律、有文化的社会主义事业接班人为义务。

二、勤于学习、潜心教育

滔不绝道出自己的见解“功夫不负有心人！”真是她勤于学习，乐于钻研的精神，丰收硕果被评为“自治区骨干教师”光荣称号。阿孜古丽·买买提老师的课堂更是真实的、美丽的、有人情味的。孩子们特别喜爱她设计的“课前三分钟”，在那里有浪浪上口的童谣、生动有趣的汉语故事，悦耳动听的汉语歌曲它们像一块磁石深深吸引着每一个孩子。孩子们喜欢

趣味的课堂，在那里他们能找到学习的真正乐趣。

三、率先垂范，身教感染

四、克服困难，忠于职守

教学工作，她总是早出晚归，每当漆黑的夜晚回到家中，望着病床上的母亲，饿得啃干饷的孩子，她不禁清然泪下。她没有抱怨，没有不快，只有心疼。因为她知道，毕业班的30多个孩子更需要她，离开她课会被落下，孩子们的成绩会被耽误，他们可能会与“内初班”无缘。于是，她心中只有一个信念：克服一切困难忠于教学工作，帮助孩子们如愿考入内初班。

五、爱生如子，甘为人梯

一位教师，有了爱心就能成就教育。她凭着一颗爱心做好了教育工作中的点点滴滴。教书育人是她的职责，爱岗敬业是她的本分，她是这样想的，更是这样做的。

阿孜古丽·买买提老师班有这样一个小女孩，她的家庭十分困难。记得，那是一个寒冷冬天的中午，天空里飘着鹅毛大雪，刺骨的寒风无情的割人脸，她正准备到办公室火炉旁取暖，突然眼前闪过了一个瘦小的身影。她定了定神，仔细一看原来是维尼热蹲在那个角落。她三步并两步上前询问：“维尼热，怎么不回家吃午饭呢？”维尼热忙答道：“老师，中午家里没有饭，我带了一小块饷”说着维尼热的眼眶湿润了，阿孜古丽·买买提老师一把将那个瘦小的身子搂在怀里，哽咽的说：“老师带饭了，我们一块到办公室吃。”自那天后，她多次到维尼热家家访，得知维尼热家庭十分困难，孩子常常饥一顿饱一顿，有时甚至一天也吃不上一顿热饭。此后，她便每天带饭给瘦小的女孩，像慈母一般呵护她、帮助他。渐渐的孩子的学习成绩逐步提高，最后考上了梦想中的内初班，这是她对阿孜古丽·买买提老师最好的回报。她就是用自己浓

浓的美、真挚的情去感染每一个孩子，呵护他们健康成长。

20多年来，阿孜古丽·买买提老师正如此一朵“希望之花”在平凡的校园中绽放着她一路艰辛、一路欢歌。她将一颗颗希望的种子播撒在帕乡中心小学，这方沃土上，勤奋耕耘，默默奉献，精诗种子能开出朵朵美丽的“希望之花”！

整容演讲稿题目篇三

我是工行的一名普通员工，和所有的女孩一样，孩提时都拥有一个美丽的梦想，希望自己能在工作生涯上有所成就。

长大后，我选择了在银行工作，几年来，一本本点钞纸由新变旧，凝聚着我的汗水与心血；一串串数字的记录，描绘着我一天天平凡的日子，我时刻用微笑去面对、用宽容去解读、用执着谱写属于自己平凡而灿烂的青春！

人生风雨路，知识伴我行。

为了提高自己的人生才华、丰富自己的知识内涵，工作之余，我充分利用业余时间学习金融方面的知识，以便针对每一位客户而制定不同的服务计划，力求做到最好。

在日常的实际工作中，并不是想象的那么轻松，个人的一言一行都代表着工行的形象，我总是让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑先给客户。

我一直从事前台的工作，每天都会面对许多不同类型的客户，给每位客户提供合适的优质的服务就是我每天的任务。

形形色色的人与形形色色的事丰富了我的人生，我把他们看做是我最大的财富。

记得有一次，一位客户到我柜台存2万块钱，我在清点时发现

有一张假币，在会同营业经理仔细检查后向客户解释说：这是一张假币，对不起，按照人民银行的规定我们要没收。

客户顿时火冒三丈：你凭什么没收，这钱是我从银行取的。

并对他说：您先消消气，我理解您现在的心情，这一百块钱搁谁身上都不好受，也请您理解这是我们的工作，既然事情发生了咱就得想办法杜绝它的再次发生不是吗？客户的态度开始缓和了，主动要我给他讲解假币的特点。

他真诚、朴实的话语感动着我，我耐心的向他介绍应该怎样识别真假人民币，同时也给围观的客户上了一堂生动的反假币知识课。

正是在心与心的交流中，我们奉上了我们真诚的服务同时也赢得了客户的尊重。

在多年的工作中我渐渐的明白了在小事、在细微之处用“心”去服务才能赢得客户这一道理。

例如：根据老年客户反应慢、手脚慢的特点，接待时应特别亲切，办理业务时要耐心，做到有问必答、百问不厌，业务办理完毕后记得叮嘱一声：把东西收好，慢慢走！再有根据中年客户普遍文化水平高，往往想问又不好意思问的特点，就要用简明扼要的话主动向他们讲明，提高工作效率，办理完业务时可以递上一些宣传资料并欢迎他们在次来办理业务。

第三就是年轻的客户了，他们的特点是吸收新生事物的能力强，电子银行、理财产品、基金、股票、黄金等等都想涉足，我们可以根据每位客户的特点来制定相应的理财计划，与他们拉近距离以朋友相待，利用他们的影响力吸引来更多的客户。

其实面对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真

诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛三冬送暖，如沐春风。

平时的工作中有许多感人的点滴，我们每个人都在自己的舞台上默默的演绎着、耕耘着、无怨无悔的服务与付出着。

因为我们懂得，自己的行为代表着工行的形象，没有客户就没有我行业务的发展，培养良好的职业道德，提供优质全面的服务，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护我行的形象和荣誉，是我们每位员工的职责。

世界因为理解才携起爱的手，人们因为理解才心心相通。

的确，在这三尺柜台，没有t形台上的霓裳倩影，也没有明星的追捧人气，但我依然乐在其中：每当看到柜台前流着汗的农民，露出真挚信任的目光时；每当有挑剔的客户办好业务，真心实意的道一声“谢谢”时；每当看到步履蹒跚的老人，接过存单高兴的样子时；每当碰到那似曾相识的面容，投以热情的问候时，我的心就感到无限宽慰。

给每位客户提供最合适的服务是我无限的追求，我要让我的梦想在这看似平凡的岗位上飞翔！

整容演讲稿题目篇四

大家好！

今天我演讲的题目是：为梦想冲刺。

是的，终于，憧憬已久的这一天到来了，为梦想冲刺的一天来了，拼搏的季节终于到了。是该我们亮剑的时候了。

当我们今天再次聚在这里时，每位同学都又有了一个新的名字：高三的战士。高一是基础，高二是关键，高三是决战，

这是大家最熟知的一句话。

准备好了吗?我们时刻准备着。自从来到__中学的那一天起,我们每个人就肩负起了一种使命,一种追求卓越的使命,一种战必胜、攻必克的使命,一种不达目的决不罢休的使命。使命在肩,责任如山,我们一直在奋斗者,前进着。终于,憧憬已久的这一天到来了,为梦想冲刺的一天来了,拼搏的季节终于到了。

应该说高三一年是艰巨的。每一天我们都必须过的忙碌、紧张而充实,每一分、每一秒都是我们的阵地,都是我们赶超别人的机遇。

这一年我们面临多次考试,而我们必须珍惜每一次,因为每次考试都是我们扬剑出鞘的时机;而同时我们要养成一种淡然的心境,大将风度;不为成功而满足,因为那是失败的前兆,不为眼下的失败而懊丧,因为每一次失败中都孕育着下一次成功的机会。

谢谢大家!

整容演讲稿题目篇五

好老师会受众人的欢迎,好老师会带出更多的好孩子,所以我想做好老师,能得到众人认可的好老师,孩子认可的好老师。

3年的幼教工作让我亲身体会了它的辛苦,也充分认识到了它的重要性。千里之行,始于足下,孩子一生的学习、生活将从幼儿园开始,一切将从这里延续和发展,我们每个幼教工作者肩上所担负的,是让每个孩子在人生的起跑线上成功地迈出第一步,使幼儿园真正成为培养未来有用人才的摇篮。

做一名好老师,就应该拥有一颗永远不老的童心,在孩子面

前展开一片想像的天地，打开知识的大门，给孩子们童心抹上了七彩。

做一名好教老师，不能把自己的工作仅仅看成是传授知识，而忽视对孩子人格的培养，不能只关心孩子的学习结果，而不关心孩子的基本素质是否向好的方向发展。因此，只有科学地把握好教书育人的关系，并且将其合理地贯彻到自己的实际工作中去，才是一个合格、称职的好老师。

做一名好老师，要根据孩子的身心发展状况和特点，有针对性地指导孩子的学习，并在孩子的特长方面给予指导，教师要对孩子品德，劳动文体活动以及同伴关系等方面的表现要作了公正的评价，要严格的要求孩子，对好的行为进行表扬，对不良行为提出批评，并根据孩子的个性指导孩子的发展方向，但严格不是越严越好，更不是冷冰冰的严厉，俗话说：“一分严格之中掺上九分感情之蜜，才能成为甘露。”只有甘露才能滋润禾苗茁壮成长。

做一名好老师，自己要时时、处处、事事严格要求自己，言行一致表里一致，堪为孩子的表率 and 楷模，以自己的模范行为来教育和影响了解孩子的内心世界，维护他们的自尊心，发扬他们身上闪光的美好东西，能使他们体验到老师对他们的爱。

做一名好老师，要转变传统的教育观念，树立现代教育观、树立正确的儿童观、质量观，因材施教促进孩子健康发展，培养他们德智体美劳各方面的素质和才能。

幼儿教育是一项非常细腻、琐碎的工作，如果在工作中粗心大意，掉以轻心是非常危险的事情，是会危及幼儿的生命安全的。这不仅是工作的原则，也是人生的原则，如果没有了职责和理想，生命就会变得毫无意义。记得中央电视台有句公益广告词“每个人心中都有一个舞台，梦有多大，舞台就有多大”，我想作为一名幼儿教师，只要你用心地去做每一

件事，心中的梦想就会在这里实现。

每一个清晨，我用灿烂的微笑迎接孩子们和家长的到来；每一个黄昏，我以愉悦的心情将孩子们的手交到家长的手里，亲切地说一声：“明天见。”目送他们渐渐走远。多少个春夏秋冬，无数个风风雨雨，我们用博爱，滋润快乐，用智慧，开启文明，用鼓励，唤醒自信，用宽容，示范尊重，用无私，引导正义，用平凡，孕育伟大。一份耕耘，一份收获。在我们的努力下，孩子们懂事了，懂得了如何去爱，懂得了怎样做人；孩子们进步了，会唱会跳，会写会画了。猛然间，我找到了自身的价值：幼儿教师的工作是塑造人的工作，它神圣、伟大。只要我们用心走进这座神秘的“儿童公园”，用我们博大的爱心温暖这里的每一个角落，会发现在我们踏进的那一瞬间便得到了许多快乐和幸福。

生活是美好的，事业同样可以美好。我相信用我们的爱心、细心、耐心、加上不断学习之后，我们的教育之路一定会越走越宽敞明亮，越走越丰富精彩！

整容演讲稿题目篇六

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有个我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

整容演讲稿题目篇七

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对上海易施特公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到上海易施特公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售

与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同仁戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在20xx年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1) 态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进的组织里态度最重要。

2) 学习成就将来。营销人需要广衰的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。

做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。

只有悟出道理来人才有可能进步。

3)成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变！我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长！温暖的20xx给我们留下了太多的感动！新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着！

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂！我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家！并祝此行愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意。