

最新传媒公司总经理 传媒课程心得体会 (汇总6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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

传媒公司总经理篇一

第一段：引言（150字）

作为一门传媒专业的学生，我一直对传媒课程充满了兴趣。本学期我选修了一门名为“传媒课程”的课程，并且在经过一学期的学习后，我收获颇丰。通过这门课程的学习，我深刻意识到传媒对于现代社会的重要性，传媒课程给我提供了一个系统的学习框架，让我更好地理解传媒行业的运作方式和基本原理。

第二段：理论学习（300字）

在传媒课程的学习过程中，我们接触了各种各样的理论知识，如媒体生态学、媒介技术对社会的影响、传媒伦理等等。通过这些理论的学习，我对传媒领域有了更加深入和全面的了解。例如，在学习媒介技术对社会的影响时，我了解到传媒技术的发展给人们的生活带去了巨大的变化，媒介技术对社会结构、经济和文化产生了深远影响。这些理论知识对我以后的研究工作和实践应用大有裨益。

第三段：实践探索（300字）

除了理论学习，传媒课程还注重实践教学，通过实践探索的

方式让我们更好地了解传媒行业的运作方式。我们参观了多家媒体机构，进行了实地采访和观察，并且有机会参与到一些项目中。通过亲身经历，我更加深刻地认识到了传媒行业的繁忙和快节奏，以及专业的要求和职业素养的重要性。而且，在实践中我也学到了很多与专业相关的技能，如采访技巧、摄影技术等，在以后的工作中对我将有很大的帮助。

第四段：团队合作（200字）

传媒行业是一个团队合作的行业，一个出色的传媒人必须具备团队合作的能力。在传媒课程的学习中，我们经常组成小组进行项目实践，每个人都需要发挥自己的专长，并与队友协作完成任务。通过与队友的合作，我不仅学到了如何在团队中有效地沟通和协作，还培养了自己的领导能力和组织能力。当我们成功地完成一个项目时，我们更能够深刻认识到团队协作的重要性，并且产生了极大的成就感。

第五段：总结和展望（250字）

通过一学期的传媒课程学习，我不仅学到了专业知识和技能，更加深刻地领悟到传媒行业的重要性和对社会的影响。这门课程不仅拓宽了我的视野，还培养了我的创造力和思考能力。在未来的学习和工作中，我会继续努力学习，深入研究传媒领域的前沿知识，提高自己的专业水平，并将所学应用到实际工作中。我相信，通过不断的学习和探索，我能够成为一名优秀的传媒人，为社会作出自己的贡献。

传媒公司总经理篇二

近年来，随着互联网的迅猛发展，网络传媒已经成为人们获取信息、传播思想的主要渠道之一。通过网络传媒，我们可以轻松获取各种新闻信息、观点评论、娱乐资讯等，但与此同时，网络传媒也带来了一系列的问题和挑战。本文将从四个方面，就网络传媒给我们带来的影响和体会进行探讨。

首先，网络传媒为我们提供了丰富而多元的信息资源。通过互联网，我们可以随时随地获取各种各样的新闻资讯，无论是国际大事还是娱乐花边，都可以通过多种形式和渠道了解到。此外，网络传媒还提供了诸如电影、音乐、综艺等娱乐资源，丰富了我们的生活。这些资源的丰富与多样化丰富了我们的知识面，培养了我们的审美能力，丰富了我们的业余生活。

然而，网络传媒的普及也带来了信息泛滥的问题。随着社交媒体的普及，人们可以随意发布自己的观点和评论，这使得许多虚假、不准确的信息也有机会传播开来。谣言、假新闻等虚假信息给社会带来了不少负面影响，甚至对个人、企业产生了严重损害。因此，我们要在网上获取信息时保持一定的警惕，辨别真伪，不被虚假信息误导。

此外，网络传媒的发展也对传统媒体产生了冲击。纸媒的销售量下降，电视台的收视率减少等，这使得许多传统媒体不得不转型与互联网并存。为了与网络传媒竞争，在内容和形式上，传统媒体也做出了许多改变。同时，许多传统媒体也通过网络传媒扩大了传播范围，提高了影响力。如今，无论是报纸、电视还是广播，都有相应的网络平台，以满足人们多样化的需求。这对于媒体行业来说是一次深刻的变革，也对我们的媒体素养提出了更高的要求。

最后，网络传媒的快速发展也带来了身心健康的问题。网络的便利性使得我们可以随时随地接触到信息，但同时也容易让我们沉迷其中，忽视了现实生活。网络游戏、社交媒体成瘾等问题已经成为一种普遍的社会现象。为了保持身心健康，我们需要在使用网络传媒时适度把握，合理安排时间，做好工作、学习和娱乐的平衡。

综上所述，网络传媒给我们带来了丰富多元的信息资源和娱乐，丰富了我们的知识面和我的生活。然而，信息泛滥、传统媒体转型、身心健康等问题也需要我们认真对待。只有在熟知

网络传媒的利与弊，合理利用互联网资源的基础上，我们才能更好地应对网络传媒的挑战，使其真正成为我们获取信息、交流思想的有益利器。

传媒公司总经理篇三

李静是《超级访问》《情感龙门阵》《美丽俏佳人》《娱乐麻辣烫》和《静距离》5档节目的主持人，也是国内首个把电视节目卖给电视台的人。她灵活善变和机智幽默的主持风格不仅征服了亿万观众，其制作的节目也发行到海内外200多家电视台，成为收视率最高的节目之一。然而，鲜为人知的是，如此辉煌的她当初创业时仅有4万元，穷途末路时，她借债200多万元，连房子也抵押出去，发工资都捉襟见肘。可令人惊讶的是，她深陷绝境时，她的搭档戴军一直没离开她，其手下员工宁愿不要工资，也要跟她风雨同舟。

她为何有如此魅力，又靠什么建立起自己的传媒王国？其成功的秘密又是什么呢？

欠债200万

拉不来广告也不准女孩去喝酒

李静1993年北京电影学院文学系毕业后，开始在北京电视台做记者，之后跳槽到中央电视台做音乐编辑。李静到央视不久，便在一次紧急招聘中当上了《欢聚一堂》的主持人。李静已是小有名气的主持人了，但她很快发现，在这个环境里很难让节目表达自己的思想，便毅然辞去了工作。本来，她想像许戈辉和陈鲁豫那样去凤凰卫视主持节目，但没能如愿，她便邀请了几个同学成立了一个工作室，一边写剧本，一边拍戏。由于当时年少轻狂，她广告一直没拉来，几个同学便做鸟兽散。

李静失业后，于春着手策划了一档电视节目《超级访问》，

并热情邀请戴军担当搭档。当时，戴军觉得自己唱歌多年也没大红大紫，于是在李静的游说下，同意了她的请求。主意定下，李静随后叫上妹妹李媛和几个同学开始了艰难创业。那时，中国还没有真正意义上的访谈节目，李静利用手上的人脉关系，请来一批名人朋友，开始制作《超级访问》访谈节目，然后前往上海电视节招商。可令她沮丧的是，吆喝了几天也没有召来一个广告商。

没有广告商，节目还得一期期录下去。那时，李静手上仅有4万元。更要命的是，由于没有广告和发行的专业人员，她每做完一期节目就不得不到处找朋友借钱，最多时，她居然欠下了200多万元债。为了制作节目，她连房子都抵押了，几个人栖身在北京西城区小西天的一间民房里。

李静搭台创业时，只有几个女孩一直跟着她，由于没有经验，大家对很多业务都不懂，只好一起摸索。而在这其中，最难的事就是拉广告。

那时，这帮女孩出去谈广告，每次都要陪人喝酒。有一天，一个女孩为了谈成广告，陪客人喝得烂醉如泥回到办公室。她一回来，就哭哭啼啼地吐得房间都是污物。李静见了，心疼得就像自己的妹妹被人欺负了一样，抱着女孩大哭。哭完，她忽然仰起头对她们说：“以后，你们出去拉广告谁也不许再喝酒了，如果谁让你们喝酒，你们就直接拒绝他，即使广告跑了，我也不怪你们！”但是广告跑了，李静靠什么生存呢？她底气十足地说：“以后我们就靠节目质量，如果节目做好了，我就不信广告不来！”

李静如此动情，那些小姐妹听了都非常感动。因为，她们知道静姐是真心疼她们、保护她们，大家都铆足了劲为她干。人心都是肉长的，以心换心，李静艰难的时候发工资给她们，她们异口同声地说：“静姐，你把钱先花在制作节目上吧，我们就是没钱也跟你干下去！”这样，当她手下的人都不计得失地与她风雨同舟时，她也找到了一个最简单、最省心的管

理方法。

不卖广告卖人情

静姐手下员工皆亲人

制作节目得有资金，为了拉来广告，每次陪客户吃饭，李静就会化好浓妆，然后出门前强装笑脸地倚在门框上，娇媚地告诉手下女孩：“姐妹们，大家都别急，你们就在家等我的好消息吧！”但每次回来，她除了带回一嘴酒气，便是满脸无奈。此后，为了逃避现实，她经常喝醉，喝醉后就放声大哭。这样，在交了一年多学费后，李静开始明白，自己单纯靠贴片广告的生存方式只会让自己永远处于被动，于是，她痛定思痛，毅然决定改变思路——卖节目！

李静的想法无疑标新立异，当她把想法告诉同行后，一名发行总监惊讶地说：“中国的电视从来只卖电视剧和广告冠名，哪有卖节目的啊！何况你的节目鲜为人知，别人凭什么买你节目？”李静的员工也说：“卖节目靠人脉关系，这可比拉广告更难呀！”李静体谅大家，为了做出样子，也为自己争口气，她开始奔波于全国各地的电视台进行推销。

毕竟原来在北京和央视工作时积累了一些人脉资源，李静到各个电视台游说时，人家一见她来，首先带着她吃喝玩乐，而唯独不提买节目的事。李静知道对方是在堵她的嘴，为了笼络他们，她干脆趁着酒兴卖起了人情。一次，她前往湖北电视台推销时，一位台领导陪她吃饭。席间，她见大家喝得高兴，就说：“我在这儿吃饭，可我公司还有一帮女孩没饭吃，你们能不能先看看节目录像？如果看了觉得节目不行，我马上就走；如果觉得节目可以，我可以免费送给你们，你们赚了钱我分文不要，就当我送给你们一个人情，日后也好再谈合作！”那位台领导见她说话爽快，为人仗义，便召来相关人员一起审片。结果，大家看完节目后一致说《超级访问》做得非常好。

为了做成这笔生意，李静当即决定将节目中的5分钟贴片广告全送给对方，而只把其中的30秒时间留给自己。李静对他们说：“这个节目如果收视率第一，你们一分钱不投就可大赚一笔；如果收视率低了，你们就把节目停了，反正也不会有什么损失。”她这样一说，电视台立刻同意试试，并决定每期节目给她2000元。这样，李静成了中国第一个卖节目给电视台的人。她这一卖就是50家电视台，而她一期节目能卖10万元。当时，一期节目的成本才3万元，这一出一进就赚了7万元。

成功地卖出节目后，《超级访问》很快吸引了广告商“大红鹰”冠名。此后，由于《超级访问》在全国热播，各地电视台纷纷跑到北京找李静的时候，她发现自己已经占据卖方市场的主动权了，于是毅然将原来的工作室改成公司，随后又招聘了一批女孩。此时，公司已有30多名女性，或许因为这个原因，她在公司里开始营造一种家庭企业文化。

俗话说，3个女人一台戏，更何况是30多个女人。可奇怪的是，李静的公司成立后，她跟员工要么姐妹相称，要么直呼其名。她的行政经理一再提醒她，公司做大了要正规化，员工还是称呼总经理比较好，这样可以保持领导威严。可她认为，大家虽然职位不同，但在人格上是平等的。因此，她坚持让大家叫她大姐，说这样才能让员工感到亲近。

李静用人一不看重过去，二不看重学历，但她从来不轻视每个人的能力，她相信每个人都有潜质，可以发挥自己的独特作用。或许是因为同为女性的原因，李静在用人上很多时候都靠一种直觉。她一直坚信，每个人在集体中都能发挥最大的潜力，这个潜力可能她们没有意识到，但作为一个管理者，她应该懂得知人善用，扬其长避其短。

在李静眼里，员工就是亲人。公司有个女孩怀孕，但由于怕丢掉职位，结果，她把孩子做掉了。李静知道了这事后问她：“你为什么要做人流手术？”那女孩说，她特别愿意死心塌地

跟着静姐，但她怕自己要了孩子职位就丢了，工作也没有了。李静一听，非常气愤地说：“你怎么这么傻呢！我觉得你有能力才用你，我既然信任你，就不会辞掉你。我不是资本家，我们是有人情味的，不会因为你有用就把你哄来，你怀孕了就一脚把你踢开。如果下次我发现你再做这样的傻事，我真把你给辞了！”

就这样，李静把同事当做家人一样爱她们、关心她们，她们也把自己的最大潜力发挥出来，心甘情愿地为她工作。

传媒公司总经理篇四

黄金组合亲密无间

和搭档戴军也是一样，李静和戴军做搭档从来没有红过脸。那时，节目红火后就有人向她打小报告，说戴军又在外边走穴做节目，趁机借《超级访问》的节目效应捞钱。可她很不喜欢别人在她面前说这些。她认为，人往高处走，戴军想拓展自己的发展空间，是再正常不过的一件事，为何要嫉妒呢！为此，她非但不计较，还亲自向一些制片人推荐戴军，因为，她非常相信，自己和戴军之间的友谊不会受别的因素左右，他也决不会放下她这边的事不管。

李静和戴军搭档主持节目之所以默契，一个重要的原因，就在于他们在生活中也是很好的朋友。工作之余，两人还会一起结伴旅游、增进友谊。

一次，李静和戴军约好了前往香港，两人本来说好先到深圳会合然后再去香港，但因为当天深圳有雷雨，戴军乘坐的飞机降落在广州。为了不让李静在深圳苦等，戴军打车去深圳，不幸的是车在东莞抛锚，他就站在高速公路边，发信息向李静求救，晒得人都快脱水了。等李静赶到时，看到站在路边、光着上身、拎着行李箱的可怜戴军时，第一反应就是拿起数码相机对着他狂拍。虽然李静有些不顾朋友狼狈，不过戴军

也不计较，反而带着李静到香港大吃了一顿，还买了好多东西。

戴军刚开始做主持的时候，曾和高怡平搭档。高怡平和胡瓜一起做节目五六年，当时戴军问高怡平，她和胡瓜在生活中来往吗？高怡平回答说从来不来往，这让戴军感到很不理解，并说，自己和李静是很好的朋友，像我们这样在生活中来往这么密切的主持搭档，就是在全国也找不到第二对。

李静对此也有同感，说：“我们在一起多了就彼此了解，他和我一起主持节目彼此都很轻松。”但在这一点上，戴军一直承认不如李静。在《情感方程式》刚推出的时候，李静曾问过戴军，为什么不主持情感节目？戴军开玩笑说：“我情商没有你高，我对情感的态度还没开窍。”李静怀孕的时候，戴军曾代为主持过《情感方程式》，那时，他感觉特别累，说：“我在感情方面有很多东西都后知后觉的，虽然在节目里很努力地想把自己的感情故事搬出来和别人沟通，但‘瓜’已经不甜了我还强扭，会把自己弄得特别累。”后来，他向李静讨教，李静告诉他，要开窍就得在节目里去体会。

一次，戴军做了一期特别节目，一个女孩为了拯救身患癌症的男友，而找前男友借钱时被迫用肉体做交换。后来，她的男友知道了这事后断然和她分手。女孩觉得特别痛苦，于是找到了节目组。当时，戴军站在女孩的立场上，觉得她的男友做法非常不对，但现场的心理学家却对那女孩说：“你要救人就要先自救。”他听了这话，觉得一下子就开窍了。

其实，参加《情感方程式》的不少当事人都是冲着李静来的。在他们看来，李静更像一个知心大姐姐。有一期节目，当事人是一个不自信的女孩，她小时候被人踢了一脚，因此觉得自己不能生育，和男朋友分手也一直觉得是自己的原因。上节目时，她还戴着大大的墨镜。在现场，李静给这个女孩灌输信心和心理常识，帮助她走出心理阴影，戴军则用轻松的

语言逗女孩开心，结果节目做着做着，那个女孩当场就摘掉了墨镜，还要求和主持人合影。戴军由衷地说：“我和李静搭档之所以如此默契，完全因为彼此熟悉，如果彼此没有信任，互相不了解就很难做到最佳拍档。在这点上，李静是一个难得的朋友和主持人。”

娱乐圈里有真情

朋友才是最大的财富

其实，李静的朋友何止戴军。在娱乐圈，人们都说朋友之间没真情，可李静不这样看。像她做访谈节目，很多时候就靠朋友，人家愿不愿意来上她的节目，来上她的节目能说到什么程度，很多时候都是友情在起作用。李静在娱乐圈的朋友很多，但忙起来也许一年半载也见不到面，但有一点，就是朋友真正需要的时候，她无论多忙也会立即赶到他们身边给予帮助。

孙悦当年的经纪人居鹏被人杀害后，随之涌出了许多对她不利的传闻，因此她的演唱事业也几乎陷于停顿。她本来人就很瘦，那段时间因为此事缠身暴瘦了10公斤，几乎瘦得不成人样，李静听说了这事立即赶去看她。孙悦当时住在一个小公寓里，房子里乱七八糟，床上一字摆着几十个薯片罐。她对李静说，她吃不下饭，就靠吃薯片维持生命。李静一看眼泪就掉下来了，不由分说地把她拉到附近的一家粥店。要了一碗粥后，李静丢给店老板一叠钱，让他们每天给孙悦送饭。

那一次，李静陪了孙悦一夜，她说你不能死呀！你死了很多事情就更说不清楚了。她要孙悦答应她，一定要好好活下去。就是那一次，孙悦感动得不得了，逢人就说李静仗义。有时候，李静做节目，嘉宾临时爽约，她就找孙悦救急，孙悦对她也从不说一个不字。这就是李静的朋友，她们的友情经得起任何考验，可以忽略任何得失不计。

还有“老狼”，发《北京的冬天》专辑时，一开始市场反应不好，公司也没有足够的宣传费用，搞得他很郁闷。李静知道后，就在自己的节目里免费为他做唱片广告，还利用她在电视圈的关系，让他多上节目。最后，“老狼”的唱片有了很不错的销量。这事让“老狼”铭记于心，从此对她感恩戴德，李静做节目需要帮忙时，他都是唯马首是瞻。

李静最大的特点就是为人宽宏大量，不像一般的女孩儿小肚鸡肠。在这点上，朋友哪怕误会了她、恨她，她依然乐呵呵地对待别人。为此，她常被好友训斥没个性，像个“傻大姐”。但她却不以为然，觉得朋友之间如果出现矛盾，应该学会换位思考，就不会认为是别人对不起自己，也就没有什么不可原谅的事情了，这也是她拥有众多朋友的处事之道。

徐静蕾和李静一样，都是很仗义的人，她和王朔是“哥们儿”。王朔出版《我的千岁寒》时，有一个也叫李静的人在自己的博客上写了一篇评论，大概是批评这篇小说如何如何不好。徐静蕾看见了，以为是李静写的，立即写了一篇博客，指名道姓讽刺她，说的话非常难听。这事要是放在别人身上早和徐静蕾翻脸了。可是李静一点也没有往心里去，只是托了一个中间人给徐静蕾解释了一下，告诉徐静蕾这是误会，评论不是她写的。徐静蕾知道后特别不好意思，亲自给她打电话道歉。结果，两人经过这件事反倒成了很好的朋友，李静第一次投资拍电视剧《再过把瘾》时，剧本就是改编自王朔的小说《过把瘾就死》。因为徐静蕾对王朔的作品非常了解，李静就请徐静蕾来监制这部电视剧，徐静蕾对她说：“这部电视剧交给我你就放心好了，想不红都难。”

就是靠这么一帮真心朋友，李静才走到了今天。现在，李静制作的节目已发行到海内外200多家电视台，收视人群达6亿人次以上，成为目前收视率最高的节目之一。而她创立的东方风行传媒公司，自从获得美国最大风险投资机构——红杉资本注资后，主体业务已从最初的影视节目制作、发行、广告经营、娱乐活动、电视包装和艺人经纪，扩展到互联网、

自有品牌制造及电子商务等多个领域。为此，很多人都羡慕地说：“我天天做一件事就已焦头烂额了，可这家伙为何经营得那么好呢？”其实，这个问题李静自己也想过很久，最终发现，自己不聪明、更不精明，而且满身都是缺点，只是，她觉得自己一直是在用真心、用宽容去对待身边的人，他们才帮她走到了今天。

从经商角度说，李静好多时候是凭感情做事，而商战中需要的是更多理性。但是，现在恰恰很多成功者都是情商高的人。李静说，她是一个很了解自己人，所以很善于扬长避短，把握自己。她的智商虽然不是最高，但是情商绝对一流，而正因为她善用情商，交了一帮朋友，朋友才成为她最有价值的财富。这就是她给我们的深刻启示。

传媒公司总经理篇五

随着互联网时代的到来，传媒运营成为了企业发展的重要一环。作为一名传媒从业者，我在实践中积累了一些经验与体会，从而对传媒运营有了更深刻的理解。本文将围绕传媒运营的目标、策略、内容、平台和团队五个方面，总结我在实践中的心得体会。

首先，对于传媒运营而言，明确目标十分重要。一个清晰明确的目标有助于我们确定运营的方向和重点。传媒运营的目标可以是提高品牌知名度，增加用户黏性，扩大影响力等等。根据目标的不同，我们可以制定出不同的策略来达到这些目标。例如，如果我们的目标是提高品牌知名度，那么我们可以通过推送精彩内容、开展线上线下互动等方式来扩大品牌的曝光度。而如果我们的目标是增加用户黏性，那么我们可以通过用户画像、个性化推荐等手段来提供更具针对性的服务。

其次，传媒运营需要有一套科学有效的策略。策略是达成目标的具体行动方案，也是传媒运营成功的关键所在。在制定

策略时，我们要基于对目标受众的深刻理解和市场的准确判断。例如，在选择推广渠道时，我们要根据目标受众的特点选择合适的平台，例如微信公众号、微博等。在制定内容策略时，我们要根据目标受众的需求和兴趣偏好来提供有价值的内容。此外，策略的执行也需要不断进行数据分析和迭代优化，及时调整策略以适应市场的变化。

第三，优质内容是传媒运营的核心。在互联网时代，用户不再满足于单纯的信息传递，他们追求的是有价值、有深度的内容。因此，传媒运营的重点是将有价值的内容传递给用户。优质内容需要具备独特性、专业性和亲和力。独特性体现在内容的角度和表达方式上，要有一定的创新和独创性；专业性要求我们对所传递的内容有深入的了解和扎实的知识基础；亲和力体现在我们与用户的互动中，要关注用户的反馈和需求，提供真诚有价值的回应。

第四，选择合适的传媒平台是传媒运营的关键之一。互联网时代的传媒运营离不开各种传播平台的支持，例如微信、微博、抖音等。选择合适的传媒平台可以帮助我们更好地将内容传递给用户，并与用户进行有效的互动。在选择平台时，我们要根据目标受众的特点和习惯，选择适合他们的平台。例如，如果我们的目标受众是年轻人，那么抖音是一个非常好的传媒平台；如果目标受众是商务人士，那么微信公众号是一个很好的选择。

最后，传媒运营需要一个高效协作的团队。一支高效协作的团队能够提高运营效率、创造出更好的效果。传媒运营需要各个环节的配合，例如，市场调研、内容创作、推广推送等。团队中的每个成员都有着重要的作用，需要相互沟通、相互支持，共同努力完成任务。此外，团队成员的专业素质和自我驱动力也是团队成功的关键所在。只有团队成员具备较高的专业素养和主动性，才能真正做好传媒运营工作。

总之，传媒运营是互联网时代传媒发展的重要组成部分，对

于企业的发展具有重要意义。在实践中，我通过总结和反思，不断优化自己的运营策略和方法，取得了一定的成果。希望通过本文的分享，能够给正在从事传媒运营工作的朋友们带来一些启示和帮助，共同进步。

传媒公司总经理篇六

尊敬的领导：

您好！

我叫xx，我是西安美术学院广告传媒专业应届毕业生。在此临近毕业之际，我能得到贵的赏识与栽培。为了发挥的'才能，特向贵单位自荐。

大学四年里，有收获也有遗憾，但欣慰的是这些经历使我学会了冷静，执着，使我变的愈加独立，坚韧教我学会在的坐标上寻找适合自己的位置，并不断调整和完善自我；更让我意识到要勇于在人生的不同阶段迎接新的挑战。在临界毕业之际，我诚挚地希望能加入你们这群充满生命力，竞争力和挑战力的精英队伍中，在各方领导帮助下，为公司的再度发展和腾飞推波助澜！

我愿意并且能够全身心地投入我所喜爱的事业，同时我也相信我的加入定能为贵公司增添一份成功的力量！

此致

敬礼！