# 销售工作总结结尾好(7篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-07-04

*销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好一这一年时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。短短的一年时间，我明白了...*

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好一**

这一年时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

一、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20年的工作计划：

1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2、与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3、努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4、对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6、在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7、意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

三、每日工作

1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

四、每周工作

1、查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2、查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

五、月工作任务

1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3、制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好二**

我们前台人员澄清的单位和公司的主要业务，电话通常不会转移到头部，这种情况通常会出现以下几种：

1，你成立了公司，我们不需要直接挂断电话。

2，哦，我们今年不参加展览，然后挂断电话。

3，我们主要负责人员出差，一个月后会回来。不方便让我们知道一切。挂电话了。

4，你是建筑公司，你应该发送一个材料来这里或发送电子邮件过来。我们看一看。

在前两种情况下，经常出现，遇到这种电话，一般电话销售人员，心里就是不舒服，客人不能说再见，几乎说告诉你以后别打电话，挂了电话就叫名字，没有办法，没有人这样的好脾气，去吧，下一个电话就有希望。在两种情况下，我们的电话销售，一个希望，但这是表面上，就不可能有希望，一个月后，打开所有的展览和传真或电邮过去，将他们当垃圾处理。

但是这样的问题经常发生，我找到了一些更有效的方法，对于前台，遇到了第一个问题，首先，不要说自己是单位，直接向展台，在此之前，要了解客户参与任何展览，什么好东西的阶段客户单位，总知识，了解越详细，越好。桌子必须知道我们公司是一个单位，你可以说是主人，你的展位落实情况，了解最近的交换一些重要的事情。话说这里，通常接电话，如果接待员是展位的负责人，或者他也理解，你可以跟他说话，他们不满意去年的会议已满，现在到达那里，然后问他们的展台是一个标准的展位，或大型展览，进一步了解后，经过详细的准备。了解大型展位是我们的主要客户。必须，如果前台将在前台电话，把电话之前，问展览，姓名，部门的负责人，这是非常重要的，不要问，不要但心，变成都是正确的。

第二个问题，一般客户电话时精度不高，经常出现问题，如果超过五连续调用，调整自己放下电话5点，看看数据或站起来走动，调整。在上面的问题中，或拥有掌握客户信息，与同事沟通，他们是否会参加展览，一些同事比他的脚点，通过阅读了解更多，对自己有好处。客人说不参加展览立即挂断，脸皮厚点，再厚点，问一些客人的问题，问什么去年参加了展览?那个地方参加今年更多吗?明年展会计划吗?大概什么时候来的信息?但请记住，如果它不是主要研究人员，不说话了，一个简单的沟通后，礼貌的挂断电话，是一个大客户，通过其他的沟通渠道，发现的主要负责人，是光明的。

第三个问题，这种办公桌，真的不错，不拒绝你，但一直挂着你，事实上大部分的电话销售不玩在过去的一个月后，因为没有时间帮助客户这次展览结束或好的展台设计。他们交易，说一个月后跟你，我们经理出去了，我不知道什么时候回来，很累，但也打个电话吗?许多人会问自己。玩，玩经理草草处理。不玩，那里甚至没有希望。曹操的思考“鸡肋”，玩，现在社会竞争比曹操恐怖的时代。但玩什么方法最好?女士们，先生们，通过朗读，与自己的不同的问题有不同的答案，但只有一个是相同的，在电话销售，每一个电话都是希望!

第四个问题，如果听到每个电话销售，因为你可以跟经理说，客户今天我传真，偶尔看到经理满意点头，朋友，这是一个错觉，错觉是什么?

1，他不知道你的公司名称(电话，一般说，一个公司名称，90%的新客户，不记得的名字，但知道你是做什么工作的)。

2、电话沟通不超过五个字。

3、他没说他们需要。另一方面，如果朋友快乐，这是他们努力工作的结果或好运，但请记住，这只是开始。

好，我们讨论需要进一步沟通，是的，记住，客户不能支付他们的展台公司不擅长业务，和你代表公司，所有的过程很好地记住你的目的，让顾客花钱，最值。良好的沟通客户需要什么，与设计部门良好的沟通。但请记住，不要画蛇添足是著名的说，范了错误，要做，更不是更好。这是要负责是吃力不讨好的。

客户说任何单词，就把它放在心上。但有时也要有能力告诉客人是无关紧要的。良好的发挥他们的能力，一般会议电话销售，客户需要看一看我们的帮助他们的公司设计的展台，聚集在这里，他们公司的网站，包括一点点的新闻，也有帮助。设计部门，记住，公司做设计工作计划和实施总是最好的。

这是我今年的工作经验，希望领导可以更多!

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好三**

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自我走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽!

年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。年初，我做出了一个人生中最重要的决定，放弃了自我所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一向从事技术相关的职业，由于工作的性质和自我的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏进取性，每一天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自我都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自我喜欢的工作，让我充满活力投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自我所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再适宜可是的了，但这也仅仅是自我的想象罢了。最终在朋友的推荐和自我的努力之下，十分有幸的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅!

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满活力的心来到那里的，感激领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今日，我能够说兑现了当初的诺言。从\_\_年03月14日到此刻，我越来越发现自我是真的很喜欢这份工作，我每一天都在进取的学习和欢乐的工作。忙碌的工作让我感到异常充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。异常是在受到客户认可或取得必须成绩的时候，自我的内心感到十分的满足，十分有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做此刻这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。此刻的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自我强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自我，东施效颦。我寻找到了自我想要的工作，将以往的想象变成了现实!

说了那么多自我内心的感受，还是来总结下这一年的工作情景。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下头学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上，更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自我各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

20\_\_年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在年中，此方面做的较为薄弱，尽管自我的工作热情很高，愿意为之牺牲自我的时间，但毕竟这样会影响自我的身体状况和工作状态。总之，在新的一年中应当将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”!此刻想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的本事也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的!

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好四**

又是一年年终时，即将过去的\_\_年感受颇多，年初受金融海啸的影响，水暖卫浴、阀门等五金行业的市场竞争也更加白热化。浙江、广东的水暖卫浴行业以出口为主的企业在上半年几乎处于半停产状态，在上半年如何将企业平安过冬、生存下来?成了大家的首要问题，同时也影响了我们复合机系列产品的市场销售，总结\_\_年市场，大致有以下几点：国内五金行业从市场角度看，企业不像往年有大的采购行动，资本市场相对更显保守和理智.从技术角度看，更多的企业都在先保证生存下来的条件下进行新产品、新技术的完善和研发，这也减弱了部分市场，下半年国家的拉动内需政策与市场自发需求刺激，五金配件、汽车制造等行业的复苏，国产机床装备的地位在中国得到提升，释放出了更多的设备市场需求，在公司领导的经营方式指导下，销售有了较好的复苏，也取得了一定的销售额。

光阴荏苒，\_\_年已即将成为历史，我们仍然记得\_\_年市场的疲软与竞争。在公司全体仝仁的努力下\_\_年公司同样是不平凡的一年，公司也是大事、喜事多的一年：

1、我们宏茂工业园\_\_平方的厂房正式投产.

2、公司同时研发制造出了鼓轮式多工位复合机数控龙门铣床数控复合平面磨床系列设备.这一系列也是我们今年要去突破的方向。

3、公司接连荣获\_\_中国装备制造业年度最具成长性企业大奖、\_\_年6.18海峡两岸创新成果展金奖、第十八届中国发明协会银质奖章三项大奖。

下面对今年的销售工作做出总结报告如下：

1、\_\_年销售完成情况：

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，在此感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!同时将今年截止12月19日前定单并已完成交货的统计如下：

气动设备：zs4132\_\_2(a)4150\_\_2(a、b、c、f)系列284台，液压两轴设备：zsb4150\_\_2(a)/4180\_\_2(a)/z系列38台.液压三轴设备：zsb4180\_\_3/z系列18台.多轴滑座系列：zsb4932\_\_6/4850\_\_4/z2台.转盘式复合机床：3台，七轴2台.六轴1台.平口钳622台.钻削头43台。

1、1接单未发货设备如下：

zsb4932\_\_61台ztb4850\_\_2a1台zxk4840\_\_5/r1台zsb4150\_\_8/r2台zs4150\_\_23台

zs4132\_\_25台zs4150\_\_2a3台zsb4950\_\_5/r3台zsb4150\_\_3/z2台zs4180\_\_2a2台

q511701台q51135l13台z62203\_\_22台

1、2常规产品比去年稍微有所增长，专用设备销售量下降，总的说来销售量没有提升，外贸方面在慢慢的摸索中较去年有一定的进步，在服务客户的同时也同时向客户推荐其他相关的设备，尽量利用公司的平台取得客户信任，多销售其他行业相关的设备，努力提高销售额。

2、作业中存在的问题：

这一年来，公司产品整体的质量有了较大的提升，但产品品质、服务和满足客户的实际需求才是我们赖以生存的关键，这几方面需要我们长期努力维护。这一年来我们的产品也还是存在了问题：

2、1、设备今年整体机械方面质量有提升，但新设备出厂后就需要服务情况较多。如电机、接近开关，一些部件的配置更改导致出现质量问题，设备出厂后存在不稳定因素等，虽都能及时处理解决但客户反映较大。

2、2、设备的配置工具，为应对金融风暴，我们今年的常规设备取消了工具配置，客户反映较大，虽然是小问题却会影响公司声誉，给客户造成不好的印象，建议公司来年恢复工具配置，以满足客户要求。

2、3、存在发货后产品撞损事件3次(均为发广东区域产品)：原因是今年公司产品没有外箱包装，批量发货时装车也没有很好的固定设备，也有运输公司因素造成的原因，(一样的包装其他区域均完好交货给客户)人员在发货和选择运输公司时要引起高度重视，同时加强培训作业人员的主人翁责任意识，为公司减少损失。

3、销售中存在的问题

经过近几年的磨合，所有销售人员也都务实，但没有在销售常规复合机床的基础上，去领会公司的发展计划，没有更多的去学习突破自己，去多接触机床装备行业相关的人脉及发展机电销售公司，没有得到新生力量为公司新研发的产品销售做好铺垫工作。

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好五**

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间一年时间过去，自己做业务也进一年半时间，在这一年做业务之中自己也学会了许多东西，但也有许多地方做的不好不足。在这一年业务中我曾努力过、我曾奋斗过;我曾放弃过，我曾堕落过;我也曾激情澎湃过，我也曾愤怒失望过。不过这一切都过去了，好也罢、坏也罢等等的一切都让它过去。我下面就个人分析市场来分析，今年如果做三个方面做下分析：

个人分析：

1、业务知识欠缺，尤其是对市场和公司药品价格的了解不够，主要是自己没有下意识去记;

2、对应收账款的管控不严格，导致有些客户的货款不能及时应收，主要是自己跟踪不够;

3、每个月工作的计划性不是很强，效率不够高;

4、做事情喜欢不紧不慢有些“拖拉”;

5、自己做事情还是有自己的一套可行的方法与策略;

6、自己能吃苦，不怕吃苦只要自己愿意;

7、个人主义强，自己认为没有意义的事情老是不想去做;

市场分析：

苍南市场主要是有当地两家医药公司(苍南县宏泰医药有限公司和苍南县欧南医药有限公司)，他们和我们的比较如下：

从上面可以看出我们公司在苍南市场的状况不是很好，另外加上苍南是温州药店最多的县，竞争激烈，打价格战严重，以至于市场混乱，外地的小的医药公司越来越多进驻苍南市场，给我们带来了更大的压力和挑战!!

今年如果做：

1、不断学习业务知识与技能，特别是药品价格方面,以此来提高自己业务水平;

2、加强对办事处同事的管理，经常及时的与他们沟通，及时发现和解决工作和生活中的问题;

3、对本区域客户和品种做出分析，每个月都要找准客户和品种，以此来提升销量;

4、对每个月的工作做出合理安排，计划到周每天月初、月中、月末都应该做什么工作;

5、加强对大客户的拜访和了解，拉近彼此关系以及和大厂家业务员搞好关系共同拉单。

6、及时处理客户各项事情，提升\_\_的影响力。

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好六**

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**销售年终工作总结结尾 销售工作总结结尾好七**

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20\_\_年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的\_\_\_\_超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20\_\_年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找