# 销售人员工作通用总结

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2023-12-29

*销售人员工作通用总结（七篇）你知道销售工作总结怎么写吗？实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。今天的小编给大家分享了销售人员工作通用总结（七篇），希望能帮到你。销售人员工作通用总...*

销售人员工作通用总结（七篇）

你知道销售工作总结怎么写吗？实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。今天的小编给大家分享了销售人员工作通用总结（七篇），希望能帮到你。

**销售人员工作通用总结篇1**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况作工作总结：

一、20\_\_年工作总结

我所在的部门是物流部，首先在20\_\_年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。

在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、20\_\_年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2.请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3.希望20\_\_年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**销售人员工作通用总结篇2**

我在\_\_加入销售部担任销售主管已经两个多月了。在此期间，总经理和销售部经理对我进行了全面、专业的业务知识培训，让我深刻感受到了商业地产行业的辉煌前景，也为我的人生做出了新的规划。可以说对于一个对房地产一无所知的圈外人来说，这两个月的收获已经很大了。非常感谢公司每一位同事的帮助和指导。虽然取得了一些成绩，但仍存在一些问题。以下是我今年个人工作的一些总结。

第一、学习方面

来到这个项目的时候，我对新的环境，新的事物都不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力，我明白了物业顾问的真正内涵和责任，深深热爱这份工作。期间也看了很多营销方面的书。每次看到自己很感兴趣的东西，我都会忍不住感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到在学习方面，我也为自己制定了学习计划。做商业地产销售是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。

第二、工作方面

刚来公司的时候对房地产不是很精通，对新的环境和新事物也不熟悉。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘套话，然后出去调表了解行情。调整是一门科学。在与其他有经验的房地产销售人员的对话中，我们会逐一解决遇到的问题，学习对方销售人员的谈判技巧和优势，与自己比较，知道自己需要加强哪些知识，以及我们的房地产相对于他们的优势。

第三、思想方面

来公司两个多月，变化是从一个学生变成一个专业的人，思维更加成熟，心态提升，对团队合作精神有了更深的理解。如果你想做单个生意，团队合作很重要。想想在销售一线工作，最深的感受就是保持一个良好的心态很重要，因为我们每天都要面对各种各样的人和事，一定要学会控制好自己的情绪。

第四、20年工作计划

对于大家来说，我很久没有接触房地产了，工作中还存在很多问题和不足。我需要在工作方法和技巧上向其他业务员和同行学习，取长补短。20\_\_年，希望拥有自己的房子，在x x定居。因此，为了实现我的目标，我认为我们应该着重于以下几个方面：

1.根据20\_\_年的销售情况和市场变化，重点寻找a类客户群，发展b类客户群，拓展销售渠道。

2.每个月卖三套以上，因为只有这样才能付房子的首付。

3.听从领导安排，积极收集客户信息。

4.在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实务，提高自己的理论知识，每月看一本书，不断提高自己的整体素质。

5.加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。勇敢承担重担，勇敢承担重任。

在新的一年里，我相信我能做得更好，这是我肯定想做好的。展望过去的这段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20\_\_年，我一直在期待！

**销售人员工作通用总结篇3**

如果让我选择一个词来形容20\_\_年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任\_\_项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在x都市报做了1/2版的广告，登记了约有\_\_组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周x广场房展会，推出x套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有x%的房源被意向定购，这也为\_\_的公开认购积累了客户，x月份成功认购住宅x套，签合同x套。

另一个项目是别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以x及x占大多数，两者之和占总数近x%的比例。

2、成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到x%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“x平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离x市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

二、工作感触

马上就要到20\_\_年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进x的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20\_\_年x月x日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20\_\_年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20\_\_年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

三、收获与教训

20\_\_年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任x的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份\_\_的定价报告和x的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在x别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却亳不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

四、20\_\_年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在20\_\_年x月x日之前，x别墅一期收盘，销售率达到x%以上。

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定x别墅x、x期的代理合同，为公司拓展业务。

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才。

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。x的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**销售人员工作通用总结篇4**

逝去的是青涩，赢来的是苦涩;漫漫飞雪诉说着年关迈进，20x犹那江水已去不复;20x以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上!

一、销售概况

20\_\_年\_\_地区实现销售\_\_万;其中主力品牌：\_\_牌子\_\_万、\_\_牌子\_\_万;较20\_\_年\_\_增幅\_\_%、\_\_增幅\_\_%;与20\_\_年相比整体持平的主要因素是\_\_、\_\_等整体萎缩，另\_\_国\_\_、\_\_库存的转代销冲抵销售等。

1、市场竞争白热化：20\_\_年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年;各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是;直接导致三四线品牌生存压力加剧;例如：\_\_的部分型号利润空间可达到\_\_余元，而且零售价位并不高。

2、促销活动拉升年：20\_\_年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售;搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润;不搞活动就死，而且死的很惨;例如：\_\_通过与\_\_合作，一场活动销售\_\_冰箱\_\_余台、\_\_洗衣机\_\_余台!

3、渠道变革加速：20\_\_年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场;通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待;但确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题;例如：我们的\_\_市场\_\_、\_\_区域连锁模式，\_\_县家电协会的成立。

4、核心店品牌主推：通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影;例如：\_\_冰箱通过\_\_一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，\_\_冰箱在\_\_20\_\_年的销量将近\_\_万。

二、内部思考

1、团队建设：团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力;而执行力的原则就是：用有执行力的人;思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌;我们可以借鉴参考一下\_\_的销售团队!

2、规则优化：规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆;我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的;规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利;应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售;建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任;同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作;但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得\_\_是所有子公司的榜样!

3、品牌架构：针对\_\_这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的;长期来看，想要在\_\_这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者;此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营;成为\_\_地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

4、应对措施：市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战;随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施!应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战!

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步;其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场;再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图;第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找切机不应放弃和消极对待。

三、心境波澜

20\_\_年褪去了年少，成熟了心智;这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟;波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想;懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷;融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准;俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子;不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想;谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己;浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈;人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳!

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售!

来年——我们依旧在路上!

**销售人员工作通用总结篇5**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，\_\_公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、\_\_年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。\_\_年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。\_\_的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的x带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。\_\_年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额\_\_，产销率x%，货款回收率x%。\_\_年度工作任务完成x%，主要业绩完成x%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好\_\_年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在\_\_年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售人员工作通用总结篇6**

时间就像流水，不知不觉又过去了一年。在这一年里，我在工作和生活中收获了很多，这不仅丰富了我的工作经验，也让我的生活更加精彩。回顾一整年的工作，我对汽车公司做了如下销售总结：

一、是跟踪对手动态，增强自身竞争实力。

站着不动，闭门造车，早已无法适应当下激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，走出去，走进来。通过委托相关专业公司，我们对分公司的管理提出了全新的方案和建议；业余时间组织综合部和相关业务部门学习。

二、强化面对市场竞争，不依靠价格战，细分用户群体，实施差异化营销。

针对公司总部今年发布的经营指标，结合公司总经理在年初业务会议上的指示精神，公司将年度销售工作重点放在提升营销服务质量和差异化营销上。面对日益激烈的市场价格竞争，我们没有进入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”。适度的价格促销有助于销售，但无限制的价格战无异于自给自足

针对淡季汽车销售，我们探索了一套对策：

1、重视信息收集，科学预测。

如今的市场机会转瞬即逝，科学的市场预测成为制定阶段性销售目标的指导和依据。当市场旺季来临的时候，每一条销售信息都像一个宝藏。在某种程度上，需求信息就是销售的代名词。结合这个特点，每天上班前，通过销售反馈的数据和信息，对过去同期销售情况做对比分析报告，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式方法的制定，有需求时立即响应，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重绝对销量的同时，也强化了市场份额。同时，与生产部门和其他相关部门保持密切沟通，确保高质量、高效率和及时生产。作为销售部的主要考核目标，成功实现了总部下达的年度销售目标。

2、细分市场，建立差异化营销。

我进一步细分了之前的重点市场，制定了不同的销售策略，形成了差异化营销；定期沟通反馈，密切关注市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动我公司专用汽车的销量。

三、团队建设。

公司是一个整体。只有充分发挥每个成员的积极性，公司才能发展好。我公司建立和完善了每周经理会议、每月业务分析会议等一系列例会。营销管理中的问题在例会上被广泛讨论，不仅统一了认识，而且明确了目标。在外部专业培训的帮助下，我也提高了自己的专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行团队精神的培养，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，经过全体员工的共同努力，各项业务指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在欣喜于成绩的同时，也清醒地看到，在市场开拓创新和卓越服务理念上，还有很大的潜力可以挖掘。同时，要提高快速应对市场变化的能力。因此，我将紧紧围绕“服务管理”这一主题，充分发挥团队合作精神，齐心协力，将“文化营销”“服务营销”“品牌营销”紧密结合，在新的一年创造更大的成绩！

**销售人员工作通用总结篇7**

2月份对于\_\_汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：

经过月初分析总结，锁定\_\_森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，

2、经过：

个体户里面曾经的光辉人物们\_\_建材市场个体户，20\_\_年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的\_\_汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，\_\_—\_\_年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的\_\_展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让\_\_在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解\_\_，喜欢\_\_，购买拥有\_\_！\_\_年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！