# 教辅图书发片工作总结(通用6篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-01-21

*教辅图书发片工作总结1>四、针对图书发行业务，专业知识不够全面，实际业务操作不够 准确快速，仍需加强学习锻炼。对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的工作， 作为一名员工，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进 找差距， 总...*

**教辅图书发片工作总结1**

>四、针对图书发行业务，专业知识不够全面，实际业务操作不够 准确快速，仍需加强学习锻炼。对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的工作， 作为一名员工，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进 找差距， 总结不足求上进， 为此， 我将认真总结， 实实在在分析原因， 找出存在的问题， 从中吸取经验和教训， 并在以后的工作中不断改进， 加强锻炼努力做一个样样优秀的多面手。

华富光彩小学慈弘图书管理工作小结

只要人人都献出一份爱，世界将变成美好的人间！这是一首老歌。它传递着人与人之间的博爱情怀！今天，这种大爱通过一位位爱心人士、通过一本本儿童书籍传递到了我们学校！这一本本妙趣横生的书表现出了捐赠者博爱的胸怀，更展现了他们对少年儿童的无限期望！握着这一本本沉甸甸的书，就像握着一颗颗火热的心，我们怎能不好好感恩、不好好珍惜呢？就让我们用精细的管理、高效的阅读、扎实的积累来感谢各位爱心人士吧！

一个多月来，作为图书管理员，我不断学习，坚持在自己的岗位上，现就目前的工作情况总结如下：

一、重视学习，不断提高自身业务素质。

图书室的工作看似简单的“借借还还”，但却是一种学术性、技术性、创造性很强的的工作，同时也是一种复杂、细致而繁琐的、体脑结合的艰苦工作，既需要有耐心、细致、周到的服务态度，也需要有良好的专业水平。因此，我除了勤奋踏实地工作外，平时还不断地注重提高自身素质，包括政治素质和业务素质，业务技能得到大大的提高。

二、充分发挥慈弘图书角的教育教学服务功能。

科学管理是图书角工作的手段，而图书角的服务工作是它的最终目的。图书角服务的实质是“为人找书”、“为书找人”，为将图书柜收藏的各种书刊推荐给最需要它的学生，为尽量发挥藏书的资料作用，图书角对学生实行开放服务，给学生提供更多、更自由地选书机会。我平时注意倾听学生的意见，在此基础上，针对不同爱好的学生主动推荐和提供他们最感兴趣的书刊。这些书籍是学生成长的良师益友，是他们更新知识、开阔视野的有力助手。

20--年，崭新的一年，对我来说是机遇与挑战并存的一年。从我来到出版社报到，至今已经4个多月的时间，在这期间有过困惑更多的是收获，以下就对这半年来的工作做个小结。

一、片区基本情况：

来到出版社后，我接手东北三省和内蒙古片区的工作。在主任及同事们的关心帮助下，迅速学会了“云因”发行系统的使用，掌握了中医药出版社的图书品种分类，以及片区主要客户的分布和基本情况，为日后的管理和掌控片区的工作打下基础。

东三省和内蒙古东北部从区域分都属于中国的东北部，是我国主要的重工业及农业大区，传统的贡献型城市较多，大部分城市经济发展起步较晚，居民消费水平相对较低，用于文化的消费就更少了。即使是这样，在中医药以前的业务的努力下，业务范围依然覆盖了片区内的绝大部分适合中医药图书销售的主、二道市场的经销商。片区内接手后正常合作的新华书店29家(包括两所大学客户)，民营书店客户27家。其中我选择了主渠道重点客户9家，分别是......;二渠道重点客户11家，分别......。今后的工作重点将以这些客户为中心，在保障给这些客户服务的基础上，再发展其他一般客户和寻找新的客户渠道。

二、发货、退货、回款情况分析：

从此表可得出，上半年的发货比同期下滑了40%，退货增长了72%，回款基本持平。发货的较大差距与经销商秋季教材报定时间有一定关系，图书的订单也较少，一般图书的可销售品种也比09年同期比有所减少，主发图书的复本量客户要求的也比较严格;主观原因也和我新接手业务，对本版教材的推广不力，致使学校教材的选用品种有不少流失;还有对客户适销图书品种的把握以及本版图书的了解不精有直接关系。退货较大的原因主要是药师图书在下半年开始大范围的退货，还有主发的图书个别品种复本量较大销售不理想，客户对不合理库存的清理，以及退货库房拆退不及时等原因造成的。退货并不是客户的单方行为，这与平时的发货合不合理有很大关系，做到不能盲目发货，要根据不同客户的特点有针对性的发货，严格控制主发图书的品种和复本量，密切关注图书的上架情况等。发货少，退货大，回款还能基本持平，在此要感谢j主任、z老师和f老师，朱老师还在百忙之中抽空和我去了一趟东北，给予我非常大的帮助，我才能完成上半年任务。

三、渠道、营销管理工作情况：

1、新开发客户，到目前为止有几家客户想与社里做长期客户，由于时间较短还未谈妥。(社里对新开客户都有哪些要求)

2、合同的签订，到目前为止合同还都未签，客户对补充协议还有不同意见，在下半年出差中解决合同问题。

3、为保证地区的销售增长，针对不同客户的销售及经营情况，适当调整客户的欠款额度，并针对重点客户具体销售情况进行库存的合理调整。

4、积极主动地与各综合书城合作，新书及畅销书的宣传，抢占平台，不放掉任何可利用空间，打压竞争对手，努力提升销售。

5、统计春季和秋季教材的流向，及时将信息提供给市场部，为开展教材换版及售后服务提供有力的帮助。

四、存在的问题及改进方向：

1、现在各省店市店在一般图书供货折扣方面都存在不同问题，轻的控制进货量，严重的干脆不进货，严重影响整体销售，一定要做好片区客户整体折扣的调控。

2、加强对教材推广，积极与片区内有需求的院校取得联系，保持与学校之间的信息沟通。

3、希望社里能制订出符合地区特点的销售政策，成为激励客户的有效措施，例如黑龙江省和吉林省的代理商的任务，因为.....的.....大学的教材都是由社里直接供货。

4、努力提升自身全面工作能力及素养，提高市场敏锐度，加强工作中的协调能力和执行力。

5、做好各项基础性工作，在关注变化的同时要注重持续累积，把握客户特点。

6、加强自身市场开拓能力，积极开发新渠道。

20--年的上半年已经过去，在此再次感谢领导和同事们对我的关心与帮助。在下半年我一定会戒骄戒躁，脚踏实地，努力进取，多向同事们学习，积极调整经营策略，努力完成今年社里的各项指标任务。

**教辅图书发片工作总结2**

光阴似箭，日月如梭。紧张而又忙碌的教学工作又结束了，回顾这一学期以来，我们五年级（5）班的全体学生在学校领导的大力支持和直接领导下，在各科任课老师和家长的积极配合和耐心帮助下,完成了本学期的教育教学工作任务，并取得了一定的成绩，现将本学期语文教学工作进行简要总结如下：

1、要上好课

为了上好课，我做了下面的工作：课前写好教学设计，备好课。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。考虑教学，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

2、向课堂要质量

3、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作

本学期男生较多，他们爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，个别学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手。所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和后进生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈自己工作的不足。

4、积极参与公开课交流，观摩优质课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

认真学习新课标要求，勇于从事语文教学的新尝试，不断提高自己的语文教学工作水平。

5、“金无足赤，人无完人”，在教学工作中难免有缺陷

例如：授课时包讲还是过多，口语存在毛病，平时对于学生整体照顾不够，在作文教学中还存在不足等。现在，我也正在不断改正中。

总之，在本学期的教学工作中，我都力求严格要求自己，没有任何有悖教学大纲和新课改要求的做法，并能做到为人师表，语言健康得体，举止文明礼貌，以身作则，注重身教。在今后的教学工作中，我仍将一如既往的要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我县的教育事业奉献自己的力量！

**教辅图书发片工作总结3**

光阴似箭，日月如梭。紧张而又忙碌的教学工作又结束了，回顾这一学期以来，我们五年级（5）班的全体学生在学校领导的大力支持和直接领导下，在各科任课老师和家长的积极配合和耐心帮助下,完成了本学期的教育教学工作任务，并取得了一定的成绩，现将本学期语文教学工作进行简要总结如下：

1、要上好课

为了上好课，我做了下面的工作：课前写好教学设计，备好课。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。考虑教学，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

2、向课堂要质量

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的注意力，使其保持相对稳定性，同时，想方设法创设教学情景，激发学生的兴趣和情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生。注意引发学生学语言的兴趣，课堂上讲演结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

3、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作

本学期男生较多，他们爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，个别学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手。所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和后进生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈自己工作的不足。

4、积极参与公开课交流，观摩优质课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

认真学习新课标要求，勇于从事语文教学的新尝试，不断提高自己的语文教学工作水平。

5、“金无足赤，人无完人”，在教学工作中难免有缺陷

例如：授课时包讲还是过多，口语存在毛病，平时对于学生整体照顾不够，在作文教学中还存在不足等。现在，我也正在不断改正中。

总之，在本学期的教学工作中，我都力求严格要求自己，没有任何有悖教学大纲和新课改要求的做法，并能做到为人师表，语言健康得体，举止文明礼貌，以身作则，注重身教。在今后的教学工作中，我仍将一如既往的要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我县的教育事业奉献自己的力量！

**教辅图书发片工作总结4**

一年来，在省店教材科、文教科的正确领导下，在教育行政部门的关心支持下，桐乡市新华书店圆满完成了一年两期教材发行工作，做到课前到书，人手一册。桐乡市人口65万，20-年春秋两季我店发行教材、文教书共计码洋2968万元，比去年同期增长200多万元。回顾一年来的教材发行工作，取得了一些成绩，有一些体会；当然也存在不足。现将有关情况总结如下：

20-年度发行重点：

1、在做好主课课程教材征订的同时，充分重视音、体、美教材的征订，做深做细工作，使学校征订音、体、美100%到位，不留空白。

2、做好《小学英语活动手册》、英语卡片的征订。

3、重视劳技教材的征订，经过过细的工作，使《小学劳动技术》的征订满足率达到100%。

4、历年来对《爱国主义教育读本》的征订工作得到当地教育行政部门的支持，达到人手一册。

5、增加了小学到高中的《人自然社会》。

6、在文教书的征订工作中，加大力度，突出重点，特别是做好“同步练”、“每课一练”的征订，“语文词语手册”、“小学语文、数学学具卡片”、“小学语文阅读训练”、“英语抄写本”等品种征订情况比较理想。集团版教辅春秋两期达到近180多万码洋。

工作难点：

1、一费制的实行给征订工作带来比较大的影响，特别是今年在原来的基础上有所下降。学校受到收费的制约，连一些常用文教图书都不能预订。

2、个体书店不断密切与学校、老师的联系，渗透到城市、农村各个学校，以低折扣吸引师生，给书店的文教图书市场占有率带来压力。

采取的措施：

1、改善服务：

面临教材、文教图书市场出现的新形势、新情况，对照省集团公司提出的要求，我店认真总结以往经验，以改善服务为切入口，以扎实的工作作风，热情的工作态度，迎接挑战，适应教材、文教市场化的要求，认真做好征订、分发、售后服务等工作环节。

2、协调沟通：

经理室负责做好与教育行政部门的协调沟通。春、秋两季开学前，教育局均发文到各学校要求做好教材预订工作，强调教学用书目录中所列品种均由新华书店统一征订和发行，使得各学校对教材征订工作更加重视。密切和学校的关系，经常和有关有代表性的学校，了解信息，及时向学校提供他们所需品种。

3、抓好征订：

在拿到省店课本征订单后，召集部门分管人员开会布置工作，分析征订单中哪些品种是重点，要重点征订；哪些品种有潜力，要开拓，把工作做在征订之前。使各部门都能充分了解征订的内容和重点，使征订工作做到有的放矢。在订单回收后，仔细核对，发现有些学校征订品种结构不合理，或订数不到位，不厌其烦地上门去做工作，提高征订质量。

4、经常交流：

**教辅图书发片工作总结5**

我们店始终把抓好教材教辅的征订和发行工作做为我们店的头等大事来抓，因为教材、教辅是我们店的主要支柱，我们必须抓住有限的时机，把主要的工作精力放在最头等的大事上。书店的新老员工，几年来为做好全市中小学教材、教辅发行工作，团结一致，勤奋工作，在确保“课前到书”的同时，全面做到了送书到校，实现了优质服务。特别是，我们进一步加大了工作力度，成立征订、发行领导小组，组长由经理亲自担任，每季我们接到省店文件和教材订单后，立即组织人员与教育局主要领导协调，把工作都做到开会之前，协商好订哪个版本、哪个出版社，哪本书对学生最有实用性。然后共同组织召开全市教材征订工作会议，分析研究问题，交流各校的征订工作经验，部署教材征订发行工作。工作的实践使我们深深地体会到，在教材征订发行工作中，不仅要与教育局协调好关系，还要与各学校的校长、经办教师协调好。总之对教育局上下关系必须密切联系，才能同心协力把教材征订好发行好。一年来由于我们的努力，教辅书大幅增加，收到可观的效益。教材发行，保证开学前“送书到学校”，对于缺、错、少书的我们及时更换，及时补充订数。热情满意的服务受到教育局领导、老师一致好评，现在与教育局的合作越来越密切，越来越巩固了。近期我们又与中小学校联合开展了共育共建活动，把学校图书馆延伸到书店。我们还为中小学生办理了购书卡，学生们可凭卡买到喜爱的打折图书。这样，不仅为中小学生提供了优质服务，又为书店带来了可观的社会效益和经济效益。

**教辅图书发片工作总结6**

教材发行工作总结

处想，劲往一处使。大家本着对工作高度负责的精神，保持和发扬乐于奉献、热心服务、团队精神及踏实的工作作风，认真做好教材征订发行工作的每个环节。确保教材发行工作准确无误。

为了方便各单位教材征订发行，教材服务中心在外出学访、认真调研的基础上，结合xxxx电大的实际情况，借鉴兄弟省市先进管理方法和手段，进一步改进工作方法，开拓思路，不断创新。从源头教学资源使用计划入手，以一丝不苟、高度负责的工作态度，认真细致的制定各类各专业教学资源使用计划。同时注意与校教务处、各专业学院的密切联系协调，对原有《xxxx大学教学资源使用计划》进行了大胆改革，参照中央电大有关文件和相关要求，认真核实每一种教材版本，编制出教学资源使用计划表（专科、本科各一本）。所列近XX余种教材，条目清晰、准确，使用方便，为全系统各基层单位做好教材征订发行工作提供了准确依据，奠定了良好的基础，为教学提供了有力的保证，满足了学生的需求。

教材服务中心为进一步提高教材课前到书率，确保教材课前到书，在订购、物流、发行、调剂等各个环节不断改进管理措施，强化服务意识，提高服务质量。按照学校下发的《关于加强和改进学习支持服务工作的若干意见》的要求，教材服务中心克服人员少、任务重、工作环境差等种种困难，圆满地完成了学校下达的各项工作任务。为满足全市电大各类学生的学习需要，

做好全市电大系统的支持服务工作，市校教材服务中心全体同志不辞辛苦，任劳任怨，在各自的工作岗位上默默耕耘，无私奉献。随着国家经济的快速发展，交通运输日趋紧张，为了保证教材及时安全到位，尽量减少教材物流时间，降低物流成本，教材服务中心的同志经常是主动放弃休假，早出晚归，挑灯夜战。有时甚至是风餐露宿，常年奔波于京津两地之间。大家知道高速公路个别地段交通事故频发，风险很大。为了保证安全行车，教材服务中心的同志认真负责，凭着强烈的事业心和责任感，发扬吃苦耐劳，甘于奉献的精神，以高超的业务能力，过硬的技术本领以及一丝不苟的工作态度，保证了所需教材物流通畅无阻，几年来从无发生过任何事故。由于交通限制的原因，有关出版发行单位送书大都在晚上或深夜。只要一有工作任务，教材服务中心的同志就牺牲个人休息时间，挑灯夜战，经常干到深夜。各单位的同仁们，为了配合市校教材中心送书，只要接到市校教材服务中心的送书通知，同样是主动放弃个人休息时间，经常都是一句话：“行！来吧，随到随收。”他们之中有不少已是年过半百的老同志，还有的是身单力薄的女老师。为了电大教育事业，为了给学生提供优质的服务，他们忠于职守，无私奉献，克服工作中的重重困难，为电大教育事业的发展，为电大的美好明天，默默无闻的工作着、奉献着。正是这些不图名利，甘于吃苦，乐于奉献的电大教材人的共同奋斗，才使得电大教育事业得以不断发展。

三、全系统上下服务意识有了很大的提高。教材服务中心始终坚持面向基层、面向学生服务的宗旨，努力做好各项支持服务工作，不断强化服务意识，提高服务质量和服务水平。对来学校办事的基层同志，教材服务中心全

体同志积极做好接待工作，即：一杯热茶，一把椅子，一张笑脸。待人接物热情周到，认真为基层单位排忧解难。教材服务中心面向全市电大系统，始终履行教材多退少补、送书上门的承诺。有的办学单位因管理、学生流失等多种原因，造成了教材多年积压，库存量比较大，给办学单位造成很大压力。经办学单位向教材服务中心提出后，市校教材服务中心派人主动上门服务，帮助他们整理库存，选出可以继续使用的教材调剂到需用单位，减轻了基层单位的办学压力。目前市校教材服务中心每学期接受各办学单位调剂教材达60余万元左右，已有不少基层单位做到了教材零库存。这样虽然加大了市校教材服务中心的经营风险和工作压力，但却用自己的实际行动，尽全力为基层单位做好服务工作，缓解和减轻了基层单位的压力。

同时，教材服务中心的同志对各基层单位同志，除了在教材工作方面提供便利条件，细致周到的服务外，还对许多基层同志委托的需在学校其他部门办理的事情或各办学单位之间的事情也是有求必应，热心服务，为基层单位排忧解难。

各分校，工作站也在为教学、为学生做好服务工作方面，不断强化服务意识，转变服务观念，特别是以学生为主体的服务理念越来越强。各单位的领导和老师都能在认真执行教材管理规定的同时，耐心为学员讲解各种教学资源在学习过程中的重要性，动员他们克服困难订购教材。对待学员做到“四心”即：热心、精心、细心、耐心。随着远程开放教育的深入开展，各单位的在校生也在逐年增加，且学员以自学为主，面授课减少，给教材的发行工作增加了许多困难。许多单位按照市电大下发《关于加强和改进学习支持服

务工作的若干意见》的要求，根据自身实际情况，制定、完善具体措施，及时调整作息时间，教材管理人员、指导教师相互配合、团结协作，不分白天黑夜，全天候发放教材。他们还主动到学员中了解情况，征求意见，改进工作，保证了学员及时、准确领到教材，满足了学生的学习需求。

四、各单位在做好教材服务工作的同时，不忘抓好教材的管理工作。教材服务工作的好坏，管理是保障，是核心。管理不到位，工作就无秩序，服务也就不能落实到位。广播电视大学办的是现代远程开放教育，必须要有科学规范的管理作为保障。我们的各级领导都能够认识到教材管理工作是教学整体工作中的重要的基础环节，教材管理工作质量的好与坏，直接关系到教学活动及学生学习各个环节能否正常运行。教材管理工作的高质量，反映了教学管理的高质量。由于各级领导的重视，绝大多数单位根据本单位自身的特点，制定了相关的教材管理办法，并能在工作实践中不断加以完善，从而促进了全系统教材管理、发行工作的科学化和规范化。

有的单位还建立了较为齐备的教材档案资料，为探索教学规律，为教学模式改革提供依据。有的单位多种媒体教学资源征订率达到100%，课前教材到位率达到100%，两种以上媒体教材配齐率达到95%以上。各单位大都建立了岗位责任制，明确岗位职责，量化管理目标，明确教务管理人员、教材管理人员、指导教师、值班教师的分工及责任。做到了全员上下互动，信息反馈及时，服务有求必应。有的单位还建立了针对教材工作的应急管理模式，对突发事情的处理做到“不推卸、不搪塞、不回避、不拖拉”，真正为学生解决问题。

xxxx年教材服务中心为了适应电大教育事业的发展需要，加强教材管理工作的系统建设，不断创新管理理念，组织了各分校的领导及教材工作人员到兄弟电大进行学访。通过这次学访，使我们学到了兄弟电大不少好的管理方法和经验，并结合我们的实际情况，有针对性的进行了相关的整改，促进了全市电大系统教材管理工作更加规范化和科学化。

总之，在过去的两年里，我们能够克服困难，完成任务，取得较好的成绩，完全得益于学校的正确领导，得益于充分利用和发挥电大系统办学的优势。上下一心，团结协作，共同努力圆满完成了工作任务。虽然我们取得了一些成绩，为电大教育事业的发展做出一定的贡献，但我们必须清楚的看到在我们的管理和服务工作中，依然存在不少需要改进的地方，需要我们大家共同改进。如：在当今飞速发展的形势下，如何使我们的教材管理水平进一步提高，以适应电大教育事业的发展？如何进一步贯彻建设和谐电大、以人为本的精神，按照学校《关于加强和改进学习支持服务工作的若干意见》的有关要求，进一步提升教材工作服务水平，更新服务观念，使我们的服务工作更上一层楼？如何强化服务意识，提高服务质量，建立完善的服务质量信息反馈跟踪系统，打造电大服务品牌？如何突出电大办学特色，为学生提供个性化服务等等。

面对这些问题，我们必须认真学习学校有关文件精神，进一步解放思想，转变观念，不断创新。开阔思路，兼收并蓄，取人之长，补己之短。虚心向先进的兄弟省市电大学习，带着问题开展学访活动。对兄弟省市电大的好经验、好做法，认真加以总结提炼，并结合我们的实际情况，不断改进和完善

我们的服务措施。进一步提高教材管理水平和服务水平，从而使教材管理工作更加主动适应电大教育事业的发展。

同志们，电大事业的发展，教学质量的提高，都离不开我们教材工作的有力保障。我们真诚的希望各级领导和同志们继续重视和支持教材工作，继续发挥我们系统办学的强大优势，团结一致，共同奋斗，在党的\_精神鼓舞下，坚持社会主义科学发展观，为构建和谐电大，为把我校办成全国一流广播电视大学，做出我们更大的贡献。

谢谢大家！

xxxx大学教材服务中心

xxxx年11月1日

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！