

述职报告年终

述职报告年终 1 尊敬的领导：

您好！

我是__，回首过去一年来的工作，确实是让我感触深刻，自己个人工作方面，是有需要进一步调整好的地方，在一些细节上面确实是需要做出努力的，通过自身的努力，我也是感觉自己可以做好，对自己过去一年来的工作述职如下：

在思想方面，我服从公司的安排，认真负责地对待日常工作，不敢打马虎眼，也正是因为这样的感觉是非常有必要的，所以我也是做出了很大的的抉择，让自己在工作当中维持好的态度，现在回想起来的时候，我应该要努力维持下去的，对自己的要求也从来不会松懈，遵守公司的规章制度，不会怠慢，在工作当中树立一个好的形象，坚持去做好相关的本职工作，我也是能够在这一点上面做的认真一点，我也没有在这一点点上面给自己找什么借口。

在工作方面，我清楚自己的工作能力确实有待提高，在这个过程中我是深刻地体会到这一点，我知道在这一点上面我应该要去努力的，深入学习业务知识，同对自身的改变我也是付出了很多的时间和精力，工作方面我深入的学习了很多，除了完成日常的工作之外，我也虚心的向同事们请教，遇到自己不会的东西，我也总是希望自己能够学习到更多的东西，在业务能力上面，虽然我不是做的最好的，但是我还是渴望让自己有更多的进步，和更多发挥，工作是需要耐心的'，过去一年来，我尽职尽责，调整好工作态度，也在在这个过程中虚心的学习到了很多，对于这一点我也是深有体会。

在生活当中，我养成好的作风，维持一个好的工作状态，不耽误自己的工作，和同事们友好地相处，在这方面我应该要做的更加努力一点才是，生活当中注重对自己个人修养的提高，在这方面我现在还是感觉很有动力的，在这一点上面我现在也是掌握了很多的知识，除了每天做好自己分内的职责之外，还需要进一步去打磨自己，我也知道自己是有一些做的不够好的地方，在这些方面我应该要做出合适的判断，我觉得自己在一些细节之处还应该完善好，当然在今后我会让自己处在一个好的工作环境下面，更加认真更加细心。

虽然一年的工作结束了，但是我还是希望为公司争取更多的价值，同时，也让自己的业务能力更进一步，希望领导在接下来的工作当中继续考验我。

述职人：____

20__年__月__日述职报告年终 2 尊敬的领导：

你好！

现在，由我对客服部岗职进行陈述。我们商城经过七年的风风雨雨，发展到今天，我还是第一次站在这个讲台上，进行岗职陈述。随着中国加入，首联集团成立，公司产权制度的调整，我们企业面临生存与发展的重大压力。“三年磨一剑”，如今剑出鞘，我们的直线化工作已全面进入实施阶段。

客服部

虽说是一个新建立的部门，但是所含的岗位与职责范围的匹配度与原来并无大区别，只是把三个部门合成了一个。但是对我而言，在这个年纪，担任这个职务，仍感到很大的压力。因为我知道，顾客是商城的“上帝”，顾客的满意度是商城在竞争中生存发展的命脉。而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的“上帝”的考核。

我深知责任重大，必会竭力以赴。下面谈一谈我的就职计划：

一、提升值班经理素质，树立“四有”形象

我这里所说的“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。值班经理作为管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，维持卖场秩序的任务。更为重要的是，他们是商城形象的浓缩。他们的举止言谈，接人待物，员工看在眼里，顾客也看在眼里。大家都在拿他们衡量商城的水平，可见，他们的素质对于商城形象是相当重要的。从某种程度上说，他们比任何一个人更体现商城的素质。所以，提升他们的素质，是在顾客眼中提升商城素质的最直接快捷的方法。

素质的提升不是一朝一夕之功，需要环境的熏陶和长期的引导。所以，重点要座以下四点：

第一，业务技能的训练，我将利用一切机会，让值班经理获得更好的培训。从商品运营到人员管理，尽可能让他们具备更多的能量，这样才能在工作中游刃有余。

第二，严把素质教育。中国传统文化虽然不再是我们学科考试的重点，但是我总认为学习传统文化对做人的修为是很有益处的。所以，我希望让值班经理多接受传统文化的教育，熏陶儒雅之风，能够渗透诸如“老吾老以及人之老”的精髓。这样，首先从为人上会得到一个认可，利于他们处理解决卖场内出现的问题。

第三，发挥个人优势，树立职业化意识。值班经理年纪轻，形象好，这是优势。而每个人又有不同的特长。所以在工作中要善于

发挥他们的特长，同时要灌输值班经理严于律己的苛刻意识。让他们有职业化表率意识。

第四，多沟通，多谈心，不让年龄与级别成为鸿沟。他们年轻，年轻总免不了会急躁。尤其顾客林林总总，什么样的人都有，每天好听难听都听了，很可能就烦了。烦了，是干不好工作的。所以，我作为领导应该为他们服务，让他们把胸中的郁闷吐出来，把不快说出来，然后有问题解决问题，没问题继续工作，保障工作气氛积极、通达、乐观。

二、以“快”“准”“稳”树立收银品牌形象

到超市购物的顾客大多数都怕交钱排队，所以，收银速度的快慢直接关系到顾客对超市的认可，也是直接影响我们客流动速的瓶颈。如何能够把这个口扩大，才能在现有人力下，即保障平时不富裕闲散劳力，又能供应诸如两节时期的繁忙需求，这是我首次接手收银部后要考虑的工作。

我想在收银员中提出一个树立品牌形象的活动。使收银员不仅仅成为一个部门，还是有口皆碑的一个品牌，这个品牌的特点就是“快”“准”“稳”。如果这个品牌树立起来了，并且能够通过社会媒介向大众传播，那么不仅仅利于稳定收银员情绪，利于收银部本身的管理，还可以为商城增添所有一个招引客源的亮点。可谓一举多得。

三、注重员工的思想动态，不仅关注本部门员工，还要协助营业部部长与主管调动员工积极性

调动职工积极性，是在物力财力都不占优势的情况下，能够与竞争对手抗衡的最重要的一点。现在前勤的改革已初露锋芒，人员调动较多，员工们此刻的情绪必不稳定。所以，稳定他们的情绪应该是目前工作的重点。一方面要引导他们适应新的管理架构和运营流程；另一方面要关注员工中的低倾思潮，及时纠偏。我们总说处罚不是目的，而我认为处罚也不是最好的办法。我想我们不仅要为顾客创造良好的购物环境，也要为员工创造良好的工作氛围。让员工心情平和、愉悦的工作，让他因工作感到压力与挑战，同时也感到自信与荣誉，这样才能够协助营业部管理者调动员工积极性。

四、稳定老顾客，开拓新商圈

购物大班车一直是我们巩固客源增强竞争力的有力举措。现在，大班车工作基本上已按部就班理顺流程。所以，下面我们要继续对各个客源点进行监测，按购买力与车辆费用、美誉度的比率综合评判是否需要更换客源点。尽量挖掘大车的潜力，提高它们的使用效率，同时注意维护和保养。让我们的四辆大车开得更稳定更长久。

以上是我就职之后的部分计划，因为对收银部还不了解，对服务办也只不过只接了三个月，所以可能有些计划框架还很粗，需要与具体主管提出改正。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日述职报告年终 3

冬季迈着它轻盈的步伐来到我们身边，四季轮回，每当这个季节的来临，我们一年的工作都到了尾声阶段。从大二来到西校区转眼间以半年，在这里从陌生到熟悉，从不适应到适应，我有着痛并快乐的经历，我感激这里的一切。

经过选拔，我被分到了院生活部。在刚开始，对这个校区的学生会一点也不熟悉，我开始默默的抽时间去询问当前一些老部长，关于学生会的一些工作流程、主要负责人、系统。后来发现北校区和西校区的管理模式不同，并且发现这个校区的管理机构更加完善和成熟。在分管主席张大平的指导、带领下我明白了，生活部师院学生会的重要部门，就像三大产业中农业的地位，生活不是其他部门的衣食之基，并且明白生活部和其他部门之间的联系。

一、 院生活部 20__年度工作总结：

院生活部 20__年“后勤委员会”的常规性工作：

每周一到周五，生活部后勤管理委员会由五人组成的信件小组，负责每天下午 4：30 取信和发信，每周一至周五他们亲手把信件交给各班的生活委员并且保证每天的准确，准时发给又信件的每个同学。

每周三至周五中午 12：10 至 12：40 餐厅值班。

九个大系，三个系组成一组，共有三组，分别于周三、周四、周五在餐厅的服务台前进行值班。

要求：每个系派出三个人。

工作职责：两个人站于服务台前，回答同学们的咨询和提问，并且记录自己当天的重要有价值的问题。三个人负责在餐厅内流动监督使用现金现象，并对这种现象进行制止。其余四人，在餐厅内维持每个窗口文明排队就餐的秩序，并加以检查各窗口的饭菜。

各系考核：每天在生活部一个人负责对各系的值班到位情况进行审核、签到，记录每天服务台前重点问题，并于每周交予后勤处老师。

对各窗口的重点问题进行解决，以便及时高效解决同学们所反映的问题。保证餐厅文明就餐、绿色健康饮食的好习惯的养成。

每周二到周四下午 4：30—5：00 失物招领

20__年各系值班情况：

十月份：周二：信息 周三：电子 周四：财经

十一月份：周二：经贸 周三：工商 周四：技科

十二月份：周二：工美 周三：外旅 周四：会计

每周二至周四下午 4：30—5：00 在学院二门口各系进行失物招领，每个月三个系组成一组值班，每系出三个人，搬上桌子和失物招领箱子进行值班。

失物招领内容：负责将同学们捡到的东西登记并将重要东西交于广播站进行招领，另外，登记捡东西的人并送到团委进行出板表扬或加分。

每天由院生活部配合各系进行值班并对各系到位情况考核。

餐厅宣传板 每周轮流九个系都有一个系负责出餐厅宣传板

每周的主题会根据每个时间段、每个季节，同学们饮食方面、生活小常识进行出板以提醒同学们注意健康饮食、快乐生活。

购买并发放火车票

寒假快到了，每年这个时期为生活部最忙碌的时候。

20__年 11 月 20 日，我们在学生处孙老师指导下，对各系统计购买火车票优惠卡名单。

20__年 12 月 4 日，开始统计各系同学要购买火车票的名单以及火车票的起至地点，并购买火车票。

20__年 12 月 7 日，收取各系学生的学生证，并对学生证进行一年一度的注册。

20__、12 月 20—25 日，由于临近考试，在学生处老师带领下去火车站购买火车票并发放。

院生活部 20__年总务管理委员会日常工作总结

每周固定时间对个班的电器桌椅进行维修

每周固定时间对草坪进行维护

各系进行校园监督岗值班

院生活部非常规性工作总结

“爱心捐赠，淘宝地带”活动

活动方案：

目的和意义：

1、节约体现了求真务实的品德，大学生要从节约入手提高自己的思想道德素质。有人认为节约之多是品德上的一点闪亮，浪费不过是品德上的一点瑕疵，其实，节约或浪费展示了一个人品德的高下。节约多半是举手之劳的小事，不仅展示了一个人认真做事的态度，而且孕

育着高尚的思想道德素质。

2、同学交往需要平等，高等教育需要公平，大学生要克服消费上的虚荣心和攀比心，优化校园风气。社会贫富差距是现实的，学生家境好坏是客观的，但是，高校应该是社会公平的高端平台，大学生应该是追求社会公平的先行者。校园生活和人际交往对大学生的成长有深远的影响，

二、20__年生活部的计划：

(1) 我对部门的认识和目标

对于院生活部，总的`来说就像中国工业、商业、农业中农业的地位。在中国，农业是立国之本、兴国之基、重要的产业。农业关系着全国上下每个人的基本生活能否顺利进行，也是三大产业之基，一但农业出问题，其他部门也将会被影响。但同时，农业也是我国人民易忽视的产业。生活部在学生会的地位也是这样，看似轻，但也是整个学生会的核心——心脏部门，缺之不可。整整半年来，我对生活部的逐渐了解了，也慢慢喜欢起生活部的每个工作、每个小事，每个细节，每个委员，我是在用爱的心去为生活部的明天打造一片属于我们的天地。生活部总的来说工作都是关注每个学生的吃、喝、乐、健康等，也就是方方面面。每天的事情琐碎繁杂，但都是细节决定成败的小事，每个环节都不可忽视。我们部门的目标是在20__年在大家团结一致、努力拼搏下提升我们部门的执行力，开拓创新，将原来常规工作中不足方面进行改进、完善，并在非常规下开展各种活动，丰富大家的生活，创新进取。另外就是提升我们部门在学生会的地位，让农业（生活部）得到大家支持和注视。我们努力成为优秀的部门，并真正成为同学们的衣食父母、左膀右臂，真正的为同学们做实事的优秀部门。

（2）20__年对生活部不足之处改进地方：

①

在失物招领方面：由于宣传不到位和在西校区养成实物招领是团委陈晨老师负责的影响下，同学们丢了东西，不知道去找生活部而是去找团委。所以于 20__ 年生活部将在广播站、生活部各系生活部长、生活委员加大宣传力度，明确失物招领时间、地点。生活部并派出一名专职人员于每周一下午到团委攫取并统计同学们上交和丢失的东西。

② 并重新整理信箱，并对各系钥匙的配用在信箱组方面：因为西校区将有几个系搬入以及 06 级的搬走，将又会增加新的信箱，重新安排各系各班的信箱。以方便每个人的信件安全到达每个人的手中。③ 总务改进之处：草坪增设栅栏以维护草坪的干净，各系加入监督岗并分开值班，各班维修安排固定时间检查。

(3) 20__ 年生活部要举办的活动：

生活智能风采大赛

生活有着真诚善良而又不失风度、积极进去而又不失内敛的一面；也有着简单快乐而又不失执着、坚定沉着而又不失激情的一面；也有着执着追求真而又不失宽广的一面。它流露的是阳光、是快乐、是真情……我们每天都在生活，在其中积累了许许多多的知识和经验，我们生活部希望通过此次活动，使我们的生活更加有颜色，给那些生活不是很阳光的学生带去我们的祝愿，在活动中学到的小常识在生活中能得到运用，特举办此次活动。

一：活动时间：20__年 2 月底-----4 月初

二：活动地点：院礼堂

三：活动对象：全院学生

四:活动主题:生活智能风采

五:活动目的:本活动考验大学生的应变能力和智慧,增强大学生的动手能力和自主能力,培养大学生健康饮食习惯,增强其热爱生活,关心生活的观念,陶冶其情操.

六:主办方:院生活部

七:评委:由院团委、总务处、后勤处和各系团办主任等老师组成
八:活动宗旨:友谊第一,比赛第二为主导,倡导同学们在玩中收获知识,有秩序安全的参与并开展活动.

九:活动程序:

(一)宣传阶段(09年2月底)

以墙报,手抄报的方式,生活部例会及广播站等的宣传宣传期为
一周(以及团日活动等)

(二)准备阶段(09年3月初---3月下旬)

1.3月除至3月中旬,报名及第一关选拔结束,第二关准备结束

2.3月中旬至3月下旬,第二关,第三关选拔结束

3.3月下旬,第四关选拔结束,预排练结束

4.4月初正式举办(礼堂)述职报告年终4

一、总结回顾

本年度，我作为亚马逊的主管，负责管理团队，推动项目开展，提高工作效率。在过去的一年中，我经历了许多挑战和机会，并不断成长和学习，帮助团队取得了一系列的成功。

1、团队管理：

在团队管理方面，我努力营造了一个积极向上的工作氛围，鼓励团队成员相互合作和分享。我重视团队精神的培养，通过组织团队建设活动和培训课程，加强团队凝聚力和协作能力。同时，我注重每个团队成员的个人发展，与他们进行定期的沟通和评估，为其提供发展机会和反馈。

2、项目推进：

我主导了一些重要的项目，并成功推进了项目的进展。例如，我们启动了一个新产品线的开发，并成功推出市场。在项目启动阶段，我与团队成员紧密合作，确定了项目目标和关键里程碑。我制定了详细的项目计划，分配任务和资源，并按时完成了项目交付。通过项目的成功推进，我们取得了良好的业绩和市场反馈。

3、工作效率提升：

为了提高团队的工作效率，我引入了一些新的工具和流程。举例来说，我们使用了一个项目管理软件，帮助团队成员更好地跟踪和管理他们的任务。此外，我还组织了一系列的培训课程，帮助团队成员掌握一些高效工作的技巧和方法。通过这些改进措施，我们有效地提高了团队的工作效率，节约了时间和资源。

二、关键成果

1、团队成绩：

在我担任主管的这一年里，团队取得了一些重要的成绩。例如，我们成功完成了一项重要的客户项目，为公司带来了丰厚的利润。此外，我们还推出了几个新的产品和服务，得到了市场的认可和好评。这些成绩的实现离不开团队成员的辛勤工作和合作，也得益于团队管理的改进。

2、项目成果：

在项目方面，我们取得了一些重要的成果。例如，我们完成了一个新产品线的开发，并成功推出市场。通过市场调研和用户反馈，我们不断改进产品，提高用户体验。这项项目的成功推进为公司带来了新的增长点。此外，我们还推进了其他的项目，并取得了良好的进展和结果。

3、工作效率提升：

在工作效率方面，我们取得了显著的提升。通过引入新的工具 and 流程，我们实现了任务的有效跟踪和管理。团队成员可以更好地协作和合作，提高工作效率。此外，我们还加强了沟通和协调，减少了工作中的重复和交叉。这些改进措施帮助我们节省了时间和资源，提高了效率。

三、问题和挑战

1、团队合作：

虽然团队合作取得了显著的进展，但仍有一些困难和挑战。有时团队成员之间的协作和沟通存在问题，导致项目进展缓慢。为了解决这个问题，我计划加强团队成员之间的沟通和协作技巧的培训，增强团队的合作意识和能力。

2、时间管理：

由于工作量较大和紧迫性任务的存在，个人和团队的时间管理存在问题。有时候我们没有足够的时间来处理重要的任务，导致工作没有按时完成。为了解决这个问题，我计划优化团队的工作流程和任务分配，合理安排时间，并制定优先级。

3、市场竞争：

亚马逊所处的市场竞争日趋激烈，我们必须不断提高自己的竞争力。我们面临着来自其他公司的挑战，如物流和技术创新等方面。

为了应对这个挑战，我计划加强团队的技能培训和知识更新，与市场保持同步，提供更好的产品和服务。

四、今后计划

1、团队管理：

在未来，我将继续加强团队管理，促进团队的合作和发展。我将继续组织团队建设活动和培训课程，帮助团队成员提升能力和技能。此外，我还计划定期与团队成员进行沟通和评估，给予他们及时的反馈和支持。

2、项目推进：

我将继续主导一些重要的项目，推动项目的进展和实施。我将继续制定详细的项目计划和目标，并确保项目按时交付。此外，我还计划与团队成员密切合作，共同解决项目中的问题和挑战，确保项目的成功实施。

3、工作效率提升：

在工作效率方面，我将继续引入新的工具和流程，帮助团队提高工作效率。我将继续组织培训课程，帮助团队成员掌握更高效的工作方法和技巧。此外，我还计划优化团队的工作流程和任务分配，确保任务按时完成。

结语

在过去的一年中，我在团队管理、项目推进和工作效率提升等方面取得了一些重要的成绩。但同时，我也意识到存在一些问题和挑战，需要进一步改进和解决。我将继续努力工作，加强个人和团队的能力和竞争力，促进亚马逊的发展和成长。述职报告年终 5 尊敬的领导：

大家好！

一年来，我从事个人业务工作岗位。在我行领导的培育带领和同事们的帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩述职如下：

一、加强自身的思想认识和业务知识学习

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

二、做到更优质的服务

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行，资料共享平台。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建

立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

三、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务

在__多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

此致

敬礼

20__年__月__日述职报告年终6 尊敬的领导、各位同仁：

大家好！我是某公司销售部的小王，今天我有幸在此为大家分享我在过去一年中的工作成果和心得体会。首先，我要感谢公司领导和同事对我的信任和支持，让我能顺利地完成了自己的销售任务。

一、回顾成果

在过去的一年里，我主要负责公司的销售业务，不断地挖掘客户资源，开展市场营运工作，积极地寻找商机，尽力地完成了自己的销售任务。在我的努力下，我所在的销售团队一共实现了以下成果：

1. 销售额超过 20__万元，其中个人贡献占比达到 25%以上。
2. 深度挖掘目标客户资源，成功获取 10 个大型客户合作。
3. 参与了公司的 3 个项目商务谈判，最终签约成功 2 个项目。
4. 与客户建立了良好的沟通与合作关系，增加了客户满意度，实现了转化率的提高。

以上成果的取得，离不开公司领导的支持和帮助，也离不开销售团队的共同努力。正是大家的团队精神和协作精神，我们才能一步步走向成功。

二、问题分析

但是，在实践过程中，我们也遇到了一些问题和困难。主要表现为以下几个方面：

1. 部分客户对我司的产品或服务抱有质疑或意见。

2. 团队成员之间协作不够，沟通不畅。

3. 外部市场竞争激烈，项目竞争压力大，导致销售任务难以完成。

这些问题，虽然不可避免，但也给我们提出了一个非常重要的问题：如何应对和解决这些问题，以期更好地发展和壮大我们的销售团队，实现更加优异的销售业绩？

三、思考对策

针对以上问题，我与团队共同商讨，提出了以下几点解决对策：

1. 优化产品或服务，改善客户体验。

我们将紧密跟进客户的反馈意见，对于他们提出的问题和建议，我们将及时的进行优化或改进，以期能够更好地满足客户的需求和期望。

2. 加强团队沟通与协作。

我们将定期召开销售会议或小组会议，加强团队成员之间的交流和沟通，共同商讨和解决问题，提升团队之间的凝聚力和合作力。

3. 拓宽客户资源，增加销售机会。

我们将不断地深入市场，积极地拓宽客户资源，寻找新的销售机会。同时，我们将提升团队成员的专业技能和销售技巧，以适应市场的需求和变化。

四、展望未来

未来，我们面临着更大的挑战和机遇。作为一名合格的销售人员，我们需要不断进取，不断学习和探索，以期更好地实现公司的销售目标。

希望在新的一年里，各位团队成员能够以更加饱满的热情和热爱，继续发扬团队合作与协作的精神，在公司领导的指导下，取得更加优异的销售业绩。

谢谢大家！述职报告年终7各位领导、同事：

大家好！

非常感谢公司领导给我提供汇报履行职责的机会，负责公司备管理工作，在上级的领导下，在各部门的大力支持与全体同事的共同努力下，较好地履行了自己的职责，下面，现将我工作、学习情况向各位领导作一个简单的汇报，并诚恳接受领导评议。

一、加强学习，提高自身修养，放开思路，紧随其上。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/648051060027006137>