

季度个人工作总结

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，不如立即行动起来写一份总结吧。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家整理的季度个人工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

季度个人工作总结1

xx年的第一季度已经过去了，这三个月我通过努力地付出与工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。为了更好地吸取经验教训总结，提高自己，然后做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作简单地总结一下。

我是去年11月份到公司工作的，12月份的时候组建了综合事业部。在没有负责这个部门的工作之前，我管了一个月的商务部。来公司上班之前，在家里休息了一年多之久。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导

同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录

的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

季度个人工作总结2

时间是一位永不知疲倦的老人，转眼间一个紧张而又充实的学期就要过去了，回顾这一学期，忙碌而又愉快。在各位领导老师的关心指导下，我认真做好各项本职工作，积极完成园里布置的各项任务。看着孩子们的笑脸，看着孩子们各个方面的能力在提高，我感到极大的快乐。为了使今后的工作有所进步，使自己的能力有所提高，现将本学期的工作从以下几个方面做一个小结：

一、政治思想

本来在政治思想方面忠诚于党的教育事业，能认真贯彻执行党的教育方针。严格遵守幼儿园的各项规章制度，认真学习《幼儿园教育指导纲要》，爱岗敬业，对班级工作认真负责，积极接受领导和年级组长分配的各项任务。对幼儿有爱心，对家长主动热情，与同事友好相处，时时处处以一个教师的身份严格要求自己。

二、业务学习

积极参加园内组织的各种业务学习和教研活动，珍惜外出学习机会，认真学习老师组织教学活动，并作记录，写听课评析，吸取经验并运用到自己的日常教学过程中来。我还认真阅读《早期教育》等幼教专业书籍，游览幼教网站，领略其中的精华，吸取别人的经验。

本人在本学期利用双休日和晚上休息的时间在网上学习，努力提高自身的文化水平和业务素质，争取做一名合格的幼儿教师。

三、教育保育

开学初，我根据本班幼儿的实际情况、《幼儿园教育工作计划》、《幼儿园教育指导纲要》认真制定了本班的班务计划，设计好每月的主题活动，精心安排好每周活动，组织好每日的教学活动。在教学过程中注重渗透整合理念，运用多种教学手段发展幼儿的综合素质。

在组织好教学活动的同时，保证的幼儿的游戏活动和户外活动时间，每月根据制定好的游戏计划开展各类游戏活动。在班级中开展了图书角、手工角、动物角、植物角等区域游戏，并不段的更新丰富游戏材料。

为了配合主题教育活动和节日活动的开展，我积极创设环境条件，布置装饰室内外的空间和墙面。每周写教育随笔，以提高自身的保教水平。

在保育工作中，每天安要求做好各项卫生保健工作，并注重培养幼儿的良好进餐习惯、午睡习惯和个人卫生习惯。坚持每天让幼儿记录天气，学习根据天气的变化添减衣物。

四、家长工作

及时向家长反映幼儿在园的情况。利用一切机会与家长交流幼儿在家、在园的表现情况，与家长共同讨论教育孩子的方法，认真听取家长提出的各种要求和意见。

利用各种机会将家长请到幼儿园来与幼儿共同活动：“端午节”请家长来园与幼儿共同包粽子；“六一”儿童节请家长观看幼儿的节目表演；开展“幼小衔接”主题活动时，请家长来园开家长会，听取小学教师有关入小学事宜的讲解。这样通过各种与家长的联谊活动既增进了家长与幼儿、老师的感情，又让家长了解了幼儿园的教育教学工作，受到了家长们的一致欢迎。

五、不足与努力方向

一学期下来收获自然不小。但也存在着许多不足，特别是在教学创新方面有待提高和加强，在今后的教学过程中要灵活运用多种教学手段，加强教态，活动设计以及与幼儿的沟通等方面的技能，努力提高自身的教学水平。另外在班级常规管理上也需要进一步加强，要增强幼儿的安全意识，增进幼儿安全知识，努力做到幼儿在园的人身安全，使家长满意。

季度个人工作总结3

第一季度，在县委、县政府的正确领导下，在社会各界人士的关心和支持下，在我局全体干部职工的共同努力下，通过创新思路，加大推介宣

传力度，推动景区升级，提升服务质量等工作，较好地完成了第一季度工作，取得了一定成效。第一季度，全县共接待游客人数366622人次，实现旅游服务业总收入5307万元，分别比去年同期增长6.3%和11%，实现了今年广宁旅游工作开门红。

一、第一季度主要工作情况

1、精心策划推介活动。一是精心策划了“请到广宁过大年”活动；二是根据“三八”妇女节的特色、女性需求，策划了“请到肇庆过三八，千里画廊迎丽人”为主题的节假日活动；三是举办“广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式”活动，为宣传我县特色旅游，打造生态竹乡观光游、特色文化旅游品牌，擦亮我县“广东美食旅游之乡”品牌，弘扬竹乡美食文化，展示广宁形象，促进经济发展等方面起到积极的作用。

2、抓好新竹海大观景区的升级改造工程。为使竹海大观景区的升级建设既符合总体规划，又符合该公司的发展战略，有利于完善其旅游产业链及提升其综合经济效益，现已制定出两套《广宁县竹海大观景区项目策划方案》，待进一步琢商审定。

3、抓好景区创A工作。经过一年多的努力，宝锭山风景区已于3月份正式被评定为国家AAAA级旅游景区。目前我局正协助竹海大观景区做好申报国家AAAA级旅游景区的资料筹备工作。

4、开展县内酒店四申报工作。在酒店升级方面，我局主动联系县内有实力的酒店，派出专人和邀请市局有关专业人员到现场对其申报工作作指导。县内的三酒店华侨大酒店已基本完成东南楼的四星标准装修，大堂的

扩建改造工程正在顺利进行中，计划年底正式申报四酒店。目前我局正协助去年10月份开张的御景假日酒店做好申报四酒店的资料筹备工作，

5、抓广宁中旅转制工作。3月份我局派出专人去省旅游局咨询有关中旅牌照及日后经营等问题，确保转制工作能顺利完成。

6、抓东亮梦圆农家乐的建设。2月份和3月份，我局邀请了肇庆市旅游局领导和有关专业人员前往东亮梦园景区进行调研，给景区提供了不少建设性的意见，并积极为景区向上级部门争取建设资金。目前景区已完成了停车场的改造，知不足餐厅也于年初正式对外营业，其它拓展项目正在规划和建设中。

7、抓螺壳山景区开发的招商工作。今年我局把螺壳山景区的开发招商工作放在重要位置上，一是印制了2万份的《广宁县旅游指南》和《广宁县旅游项目招商投资指南》；二是把重要旅游项目的详细资料在网上公布；三是注重节庆效应，积极向外推介螺壳山的精品线路，如在三月份举办的“20xx广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式”活动中，给珠三角52家旅行社安排了相关的旅游线路，取得了较好的反应。

8、抓上争资金工作。为积极向省上争旅游扶贫资金，做好旅游扶贫资金项目资料的申报，完成了东亮梦园景区农家乐旅游项目扶贫资金、广宁竹海旅游服务中心项目扶持资金的材料组织撰写工作。

9、积极宣传营销，加大招商引资力度。今年，我局将宣传营销作为工作的重头戏来抓。一是继续和香港《商务旅游》杂志社合作，推介我县待开发的四大景区——古水河、黄洞、云山里、螺壳山景区的资源及招商情况。二是在通过

和南方新闻网合作建设的广宁旅游网站上同步放入待开发景区的招商信息，扩大宣传范围，提高广宁旅游资源的知名度，强化旅游宣传营销。

三是积极参与省、市组织的旅游推介会，如近期的“20xx中国欢乐健康主题旅游年港澳地区启动仪式暨主题推广活动”中，我们积极把广宁的旅游资源带出去，通过一系列活动，进一步拓展了港澳市场。四是通过政府搭台，企业唱戏，大力宣传我县特色旅游，打造生态竹乡观光游、特色文化旅游品牌，擦亮我县“广东美食旅游之乡”品牌。3月份，在县委、县政府和市旅游发展局的精心组织下，在有关部门和社会各界的积极配合下，20xx广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式于3月24日—25日在广宁隆重举行。这是近年来参与人数最多、在群众中反响烈的一次美食旅游文化节活动，活动内容有“十大竹笋名菜评选”、“粤名菜展示”、“考察精品旅游线路”、“品尝笋宴”、“播放广宁旅游风光宣传片”等等。由于今次活动得到领导重视，各部门统筹一致，宣传到位，所以活动取得圆满成功。

10、加大旅游企业安全生产力度。旅游安全是旅游业发展的保证，我局深入贯彻落实省、市、县关于安全生产的文件精神，制定应急预案，层层落实责任，做好季度的旅游安全工作，提高安全意识，加大黄金周、节假日、汛期的旅游安全的专项检查力度，定期开展旅游市场安全专项检查。年初由市政府牵头，开展了全市的旅游市场安全专项检查，及时指出我县一些旅游企业存在的安全生产隐患并作出限期整改，确保全年的旅游安全。

11、加强旅游业管理，整顿规范旅游市场秩序。一是做好旅游企业的日常指导监管工作，班子成员亲自挂钩旅游企业，掌握旅游企业的基本动态

和经营情况;二是做好有关数据的收集、统计工作;三是做好旅游从业人员的培训工作;四是贯彻落实市委、市政府和县委县政府关于开展“三打两建”行动的部署,制定了具体工作方案,通过一系列行动打击一切扰乱旅游市场秩序的行为,激励旅游企业开展诚信经营活动,提升旅游服务质量,建立旅游诚信体系和监管体系。

12、继续做好挂钩乡镇“扶贫双到”以及计生扶持等工作。一月份,旅游局杨淦标局长亲自带领宝锭山风景区、供销商贸大厦等旅游企业一行11人去挂钩乡镇横山镇白坎村开展春节前扶贫慰问工作,共筹得资金1万多元以及一批大米、花生油等生活用品,让困难户过一个和谐、温暖的新年。3月份,我局还派车派人出资金协助横山镇开展计生工作,受到好评。

13、完成本县旅游标识牌的相关工作。年初我局已按市局的通知精神将本县的旅游标识牌工作形成方案,递交给县政府审核并征求了相关部门的意见。

二、存在问题

我县旅游业尽管在第一季度取得了不错的成绩,但与发展成“广东竞争力的旅游目的地”这目标相比,与周边省、市的一些旅游大发展相比还存在着差距。

一是旅游产品还比较单一,观光型旅游为主,要继续做大做强观光和度假休闲、观光与文化、观光与养生等紧密结合的现代综合性旅游项目。

二是景区内文化产品较少,很难在细节上体现“特色文化”内涵。

三是景区的主题活动较少,影响力不够,形成不了景区的“旅游招牌”。

四是我县旅游企业的凝聚力不够，“各自为政”的思想仍存在，部分企业缺乏创新和进取意识，不懂得“自我包装”。

五是缺乏旅游专业人才，旅游局目前都存在缺编和难招人的现象。

六是资金的不足影响旅游宣传推介计划，难以取得效果。

七是广宁至今仍未有完整的广宁旅游总体规划，导致全县旅游项目的开发和规划缺乏指导性。

八是通往一些重要景区如古水河、螺壳山、黄洞、云山里、客家大屋等的道路仍未改造，对项目招商存在着一定的难度。

三、下一阶段工作设想

1、抓新竹海大观景区的升级改造工程，协助其做好国家AAAA级旅游景区相关资料的申报。

2、加大东亮梦圆农家乐的建设力度。

3、加大宝锭山风景区的“国家AAAA级旅游风景区”的宣传力度，报送相关资料。

4、协助御景假日酒店做好酒店评星的资料上报工作。

5、继续跟进广宁中旅的转制问题。

6、召开旅游企业座谈会，进一步开拓我县旅游市场。

7、完成开展20xx“中国旅游日”活动方案，策划黄金周相关的旅游活动。

。

8、开展旅游系统“三打两建”工作，做好有关宣传。

9、开展节假日的安全生产检查工作，制定应急预案，层层落实责任人

。

10、完成上争项目的资料报送工作。

季度个人工作总结4

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：客户是能够分辨出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

自己需要改进的地方：

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的`问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

(1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年xx月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

(2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

(3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

季度个人工作总结5

1、人力资源管理风格问题

不同的公司，由于规模，行业性质不同，发展阶段不同，因此，在人力资源管理风格方面，也就需要有一定的针对性。

一般来讲，初创期的企业，由于人员少，资金有限，就不能制订严格的人力资源管理制度，对人的约束也不能太制度化。这个阶段，需要领军人物发挥其领导艺术，采用人性化的管理风格，留住人才，激励人才，发掘人才潜力。对于成熟的企业，由于人员相对较多，组织机构健全，光靠领导人员个人的领导能力，已无法实现对全公司的协调控制，因此，这个阶段，就必须制订比较健全且较为严格的制度，对员工进行制度培训，增强执行力，靠制度来规范、约束员工的行为，以实现企业整体经营目标。

2、员工招聘的问题

企业制定完善的制度，创建良好的激励环境，搭建良好的人才成长、能力施展平台，固然重要，然而招聘到真正合适的人才亦不可小视。这个关口如果把得不好，今后的工作就会很被动。

人很复杂，心理承受能力、性格、气质等等这些个体差异，都会对今后的工作带来不同程度的影响。有人是天生的工作狂，有人是自由散漫型，如果人员与岗位之间的关系配置得不好，就会带来大意失荆州那样的后果。还有是人员的稳定性，有人性格不稳定，爱好与兴趣多变，这样的人，企业招进来也很头痛，起码在管理上会很费心。

3、人事公关问题

对外方面，特别是做人员招聘工作的时候，人事工作者不但代表其本人，亦是所任职企业宣传、展示企业形象的代言人。应聘人员首先是从人事工作者所体现出来的素质、作风、言谈中了解所关注的企业的。我看到不少企业，招人的时候，随便派个人到人才集市上去，登记一下，这

个方法不可取。（其实我们公司经常也会使用这个方法）退一步想，起码，等级招聘信息的时候，必须对本企业的文化有相当程度的把握，让对方对本企业的情况大致有所了解。否则，通过中介公司进来的员工都是盲目的。也许就是留不住的。

内部管理方面，辞退员工，实施奖惩任免，人事工作者在处理这些牵涉员工切身利益的问题时，其表现出来的态度、作风甚至口吻，都会对员工的心理带来某种影响，当然也就会影响到其最终的管理绩效。员工或配合，或抵制，皆与人事工作人员的工作方式方法，有着重要的关系。这需要人事工作者有卓越的人事公关技巧。

4、薪资与激励问题

实施怎样的工资制度，制订怎样的激励措施，非常重要。在人才日益市场化的今天，工资制度只能是宏观的，参照性的，具体的工资水平，必须与市场接轨。当然，激励员工有很多方法，有工作激励，工资（金钱）激励，愿景激励，环境激励，制度激励（制度完善本身就是一种激励），情感激励，等等。人事工作者必须灵活地根据情况，采用多种方法，以最经济有效，以及利于员工持续发展，利于组织整体绩效的方式，创造性的加以组合利用。

5、人才流动与人才流失的问题

流动未必是流失，但过于频繁的流动，就是流失了，因为这起码是增加了人力资源管理成本（直接的或间接的）。为了留住人才，一方面在人才招聘的时候，要把住关口，另外，对各级下属单位，各业务或职能部门，负责人必须处处关心其下属员工的思想以及工作动态，防微杜渐。条件

许可的话，可以将人才成长以及人才保持等作为指标，纳入考核。人才工程不是单独一个部门的事情，所有管理人员都要积极主动的配合。

6、考核问题

考核是相当关键的问题，说它关键有两个方面，一方面是说它不可或缺，二是必须做好，做不好反而有负面影响，不如不做。

制度定好了，任务安排好了，执行得如何，是必须要考核的。考核不但可以反映员工工作的绩效，也可以及时发现工作中的漏洞，以便及时找到原因，解决问题，提高绩效。

另外，一些小问题，可以通过考核及时得到解决，这样就避免了小问题堆积成大问题的情况发生。

还有一个，考核同时也是一种沟通渠道。通过这个渠道，主管与下属建立了一种互动的关系，通过这种正式的沟通渠道，组织内部的任务、期望、关心与帮助、认可，等信息，将得到及时的沟通与传递。公司的表格一堆一堆的，每每月底大家都忙的抓狂。如果表格对工作有实质性的帮助也好，如果都是临时补填做做样子，不如不填.....

7、防范人事风险

其一是人员招聘上，身体检查一关很重要，理由不言自明。

还有是政策风险，人事工作的政策性很强，一定要遵守国家相关劳动政策法规。

季度个人工作总结6

转眼xx年第一季度就要过去了。在这短暂的一个季度中，在公司领导的关心和各位同事的帮助、指导下，圆满地完成了自己的本职工作，让本人在报告撰写和沟通协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将一季度工作总结如下：

在工作和学习生活中，本人不断提高自己的人品素养和业务水平，在思想上、政治上和行动上与上级领导保持一致，本人重视理论学习，利用业余时间加强业务知识的学习，温习理论与方法、案例分析等学科知识，不断拓展知识和认知面，本人在日常生活中时刻关注房地产政策法规的信息，真正做到边工作边学习，边实践边提高，在工作中做到“脑勤、耳勤、手勤、腿勤”。

公司与员工不仅是雇佣关系，更是相辅相成的关系。公司的发展关系着员工的发展，员工的进步同时促进公司的发展。一个优秀的企业会培养员工的归属感、集体荣誉感、认同感，让员工以公司的利益为自己的利益，能与公司共进退、同荣辱。公司也会给我们提供良好的成长空间。

总结过去，展望未来，在以后的工作中，我有信心在公司的正确领导下，更加出色地完成各项工作任务。

季度个人工作总结7

一、主要工作任务

- 1、为车间xx断路器和xx断路器生产线制作工装。

2、编制工艺文件：xx。作业指导书和质量追溯系统，xx作业指导书，小机构质量追溯系统，跟踪气管检漏并完成气路系统预检漏作业指导书，xx作业指导书和工厂化鉴定部分文件资料的整理。

3、编制xx断路器本体外壳和单极的标准作业规程。

4、对车间新员工进行岗位培训以及考核。

二、工作感想

1、对于工装设计，每一次的绘制都能学到一些东西，关于机械制图的标准化熟练了很多，图纸的规范化也得到改进。在设计工装时，明显感觉到自身经验的不足以及考虑问题的局限性。很多时候我们是对旧工装进行改良设计，我就发现自己经常局限在旧图纸的思路里，一味地在旧思路里寻求改进，没能有自己独立的思考，缺乏大胆创新能力。不过通过领导和前辈的引导，也能慢慢开阔了自己的思路，完成工装设计。但总的来说我懂的还太少，需要多看，多学，多思考。设计工装开始让我觉得具有挑战性，它涉及到工装结构、材料选取、表面处理等方面。有时候通过工装，我也会考虑这工装的加工工艺，向技术中心的同事讨教一二，总能学到很多东西。

2、编制工艺文件，虽然枯燥，但是每一次都可以有不同的学习感受。比如在这一次制作SOP的过程中，我发现自己对于通用作业指导书还是比较生疏的，O型圈的安装这次总算是了解清楚了，也知道了SF6气体密封胶是如何涂覆的，而现在车间操作工都是直接用手在O型圈上涂覆SF6气体密封胶的，是不规范的，我们应该考虑使用涂覆工具来使操作规范、便捷。对于单极也认识到了以前没有注意的细节。对于断路器总装，我开始渐渐

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/986130214241011
002](https://d.book118.com/986130214241011002)