# 银行人力资源个人总结

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-22

*银行人力资源个人总结7篇一年的时间就这样过去了，到了我们写个人工作总结的时候了，我们的银行人力资源个人总结应该怎么写？下面小编给大家分享银行人力资源个人总结，希望能够帮助大家!1银行人力资源个人总结眼看就又过完了一个工作年度，总感觉这个节点...*

银行人力资源个人总结7篇

一年的时间就这样过去了，到了我们写个人工作总结的时候了，我们的银行人力资源个人总结应该怎么写？下面小编给大家分享银行人力资源个人总结，希望能够帮助大家!

**1银行人力资源个人总结**

眼看就又过完了一个工作年度，总感觉这个节点来的太过突然了，当其他同事都在为年终奖而感到兴奋时，我还在一如既往的忙着收拾自己这一摊子事情。尽管这一年充实又让人不舍，可是时光是不会跟任何人网开一面的，没有做好的事情，已经无法挽回了，好在我还年轻，在接下来的工作当中我还有机会把自己分内的事干的更出色，在此我把一年的工作进行总结：

1、工作内容

别看我的工作年限比较短，可是我对工作有着很高的.热情，正因为我喜欢我的工作，我每天都能提前到办公室里做准备。这样我一天里可以拿来工作的时间就更多了，而且有些我不明白或者有疑问的地方可以提前研究明白，那么接下来的工作进展就会顺畅多了。我不仅将员工资料整理核实到位，而且还负责为单位发现人才，工作期间不仅锻炼了我的能力还提升了我的眼界。

2、自己成长

刚开始我资历比较低而且又没有积累下太多的经验，以至于我每天都离不开同事的提点，才能勉强吧自己的活给干完。然而我的自尊心要比别人更强，所以我自己在暗地里使劲，不光是在学比较有专业性的东西，还总是主动向前辈请教经验。同时我也没有放松对自己觉悟的要求，先是让自己做一个符合规范的员工，然后在不断的学习中提升内涵和能力。

3、不足和展望

工作里最让我头疼的就是没有拿得出手的成绩，同时经验也没有别人丰富，那么以后我就要在自己的位置上干出点成就来，将我们工作的流程给掌握精熟。增强自己的业务能力，主动要求做重要的工作，把自己实际的工作能力给提升上去，另外还要培养全局眼光，争取得到上级认可。

**2银行人力资源个人总结**

一、为银行选拔人才

我们人力资源部在20\_\_年间为我们银行招聘了很多优质人才，在我们招聘中我们坚持的原则是，宁缺毋滥，必须要保证我们招聘的人才符合我们的标准，是符合要求的人才，我们在招聘的时候也不光考虑招聘人才这一快，更考虑到招聘的费用，节省成本是是必须做到的，在很多渠道上我们招聘的人才都不符合我们银行的要求，为此我们取消了这方面的招聘，减少工作。有侧重的去招聘刚毕业的大学生，通过校招的方式去完成我们银行对员工的招募，对于大学的学生，有这样几点优势，他们更容易培养，也更加有活力，能够对银行作出更多的贡献且更加适合培养忠诚性，学校的学生也是方便进行培训的，因为人数不，培训起来也方便，一次性花费也少，需要宣传的成本也相对较低，这样也正适合我们银行的需要，这也符合我们银行的要求，为了增加招聘渠道我们人力资源对多加学校，招聘网站做了简单的考察，明确了其中的一些事情找到了其中的方法，完成了银行交付的任务。

二、培养基础员工

我们银行有大量的人员，他们有的是后备人才，有的是上岗人员，对于不同的人我们都要给他们制定不同的\'培养机制，因为在不同的阶段需要学习的内容也不同，我们必须要给我们的员工有足够的提升空间让他们可有有实力有能力去开发更多的业务，每一个岗位对于员工的能力都是一次考验，对于这样的考验我们也都会尽量帮助员工提升员工的基本素质，让员工能够在岗位上胜任工作。培养不是一朝一夕之功。需要的是日积月累的积累需要的是我们人力大力培养，更需要员工们的积极配合才能够完成我们银行下达的任务，完成我们工作的需要满足市场的需要。

三、做好考勤工作

在我们银行考勤是很重要的一块，我们银行和其他行业不同，但是考勤是必须的，对于每一个员工我们都有一个完成的任务指标，只有达到了指标之后才能够胜任这份工作如果不能完成任务就无法胜任工作，对于这部分人我们选择劝退，因为他们对我们银行的贡献不够能力不足也不是我们银行所需要的人才，只有合适的人，愿意去工作的人才是我们银行需要的，对于寄生虫我们银行是坚决反对的，我们奖励和表扬能力出众的人，同样对于那些不想好好工作只把这份工作不当一回事的人给予警告劝解，我们为银行的发展一直不解努力。

在一年的工作已经结束，在这一年中我们工作没有出现任何重大问题，都能够完成上级下达的任务，在新的一年里我们会继续努力做好工作准备。

**3银行人力资源个人总结**

市分行成立以来，本着“勤奋、踏实、创新”的企业精神，各项业务都取得了很大发展。20\_\_年是\_\_银行大发展的成效之年，本年工作中，在区分行人力资源部的部署，及市分行的领导下，我部门渡碛诜中卸游榻ㄉ瑁ι罨耸轮贫雀母铮晟菩匠昙だ疲罅乖惫づ嘌到逃η筇岣咴惫ざ游樗刂省Ｎ浜鲜蟹中泄赜谌险孀龊媚曛展ぷ鞯耐ㄖ芙岱⒄咕椋笆狈⑾治侍猓隙ǔ杉ǎ页霾蛔悖岣甙焓滦，结合我部实际情况，对20\_\_年全年工作做如下总结:发展中取得的成绩：

一、 结合现状，优化人力资源配置

当前市分行从业人员结构、管理、岗位现状：

1、截止到20\_\_年x月x日，\_\_市分行全部在册从业人员264人，各类人员的数量及占比分别为：合同用工a类162人，占全部从业人员的61.36%；合同用工b类27人，占全部从业人员的10.22%；劳务用工75人，占全部从业人员的28.40%。

2、10月份全行合同用工（包括合同用工a、b类）共189人，合同签订人数为189人，合同签订率为100%；劳务工共75人，派遣率为100%。全行从业人员参保率为100%。

3、全行管理人员84人，占全部从业人员的31.81%；专业人员共有49人，占全部从业人员的18.56%，其中信贷员32人，占全行从业人员的专业岗位的11.83%，占专业岗位的65.31%；综合业务人员共有131人，占全部从业人员的49.65%。

适时了解我行的结构布局、岗位配置、管理情况，是不断修缮我行人事制度，合理分配我行岗位人员，推进我行的业务发展的人事管理保障。在20\_\_年的劳动资源管理中，我部门及时对上岗从业人员办理了相关规定所涉及的各类保险，参保人员占比100%，企业员工缴纳保险符合相关要求；在岗位配置上，为缩短管理层次，加大管理半径，我部门为配合市分行队伍建设，对各类业务、安保等管理环节做了相应的人员配置调整：从目前分行领导序列人员的数量来看，可以覆盖目前分行各项管理工作；从目前分行管理序列人员的数量来看，基本能够保证分行向更为远大的目标迈进。劳务用工数量上符合区分行的相关规定要求。

二、结合实际，认真做好培训工作

当前我行员工素质、岗位培训情况：

1、员工素质：我行大专及以上学历人数216人，约占全行人数的81.37%，其中财经相关专业人数94人，占大专及以上学历人数的35.61%；初级（含）以上职称人数131人，占全行在职人数的49.62%。

2、教育培训：截止20\_\_年x月，参加公司、信贷业务培训人数196人，占全行人数的79.24%。近期又有5名员工通过信贷培训，获得信贷上岗资格。持有银行、基金、会计从业资格的人员约占柜员人员的60%。

今年以来，为尽快转变员工观念，适应我行向现代化商业银行转型的步伐，我部门本着加大人员培训力度改革力度，变人事部门为发现人才、培养人才、合理使用人才的综合劳资管理部门的理念，努力成为市分行长远发展的“造血”部门。应对企业发展趋势、员工培训需求等方面，我部门采取了多种方式的调查，在区分行人力资源部的培训部署下，制定适合本行发展的长期培训规划，今年培训内容涵盖面广、知识新、视角宽，以不断提高员工的素质为宗旨，使员工能够紧跟时代发展的步伐，深刻理解并自觉向我行发展的战略目标靠拢。另一方面，金融产品的日益复杂化需要员工不断更新和强化操作技能，我部门人员加班加点，对员工进行了多次操作技能的实时培训。同时，为符合银行业协会对金融从业人员的上岗资格认证要求，我部门结合实际，对未取得资格证书的人员及时进行了考前培训。

三、薪酬改革，完善制定绩效考核机制

当前我行薪酬制度下的宏观情况：

专业岗位的薪酬已与我行发展初级阶段中计划经济管理相分离，逐步改被动揽储向主动运用资本的角度发展。临柜人员的绩效也将柜员的个人利益与企业发展逐步结合，提高了员工的主观能动性。

20\_\_年，我部门逐步深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据岗位特性制定出合理的薪酬激励机制。按照员工岗位职责，考核工作业绩，确定其绩效工资;在员工中推行结构合理、管理良好的绩效付酬制度，采取按岗定酬、按任务定酬、按业绩定酬等多样化的分配方式，体现重业绩，向优秀人才、高科技人才、关键岗位和一线操作者倾斜的原则;努力实现福利分配方式的多元化，除货币、实物形式之外，向无形的形式，如对优秀员工提供培训、进修的机会；树立阳光支行、阳光部门的优秀典范；倡导支行网点评选服务之星等方式，建立健全的激励机制，使银行的薪酬和待遇对外具有竞争力，达到稳定现有人才队伍的功效。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，合理拉开薪酬差距，努力实现真正的内部公平。

四、完善考核，制定员工考核办法

为适应现代商业银行竞争要求，提高分行人力资源管理水平，提升分行员工服务质量和工作效率，充分调动员工工作的积极性和创造性，我部门结合本行实际，对全体操作类、专业类岗位员工实行年度考核。员工管理以岗位为基础，实行岗位资格认证，规定员工上岗的基本条件，并定量地要求营销业绩，将员工日常考评工作下放至各级支行、部门按月综合打分，由市分行人力资源部员于年末择期组织进行年度考核。包括营销业绩、勤务态度、熟练业务以及服务质量等项目。

20\_\_年，我部门逐步推行全员竞争上岗的做法，实现人力资源的\'合理配置。通过员工填写考核信息表，支行、部门综合审查，年度人力资源部考试等程序，遵循公开、平等、竞争的原则。对上岗资格认证合规，营销业绩突出，考核成绩优秀的员工，适当给予奖励、颁发证书，在年末评先时优先考虑，同时作为续聘、薪酬分配、晋升、聘用工选聘等的重要参考依据。努力做到人尽其才，充分调动员工的积极性。

五、红化思想，积极建设党员队伍

在分行党委的领导下，我部门继续加强职业道德教育和业务知识学习，从转变观念入手，学习新政策，提倡新思想，加强法规、政策知识的学习和教育，积极开展批评和自己批评，让党员同志在交流中学习，在评议中进步，发挥行内党员带头作用，体现党员先进性。

工作中存在的不足：

一、当前我行员工岗位配置方面依然存在问题。在操作类岗位中，我行与现代商业银行的柜员岗位配置尚存在差距。综合业务人员过多，分工不够明确。大杂烩的综合业务管理比较困难，授权机制存在漏洞；兼职现象严重，人防能力较为薄弱；差别较弱的用工制度使我行在渠道管理层、市场营销层、操作层等使用同一种管理方法，在一定程度上可以说是人力资源的闲置浪费;缺乏对员工岗位配置的合理规划和相应的跟踪制度，较少考虑员工个人对岗位配置的意愿，使岗位配置有一定的主观性;部门、单位人员配置不甚合理导致各岗位忙闲不均。

二、在考核机制方面依然不够科学。考核标准不够明确，缺少针对不同岗位、不同层次的岗位说明书，从而使考核结果未能全面、真实地反映员工的工作实绩。业绩考核片面强调了吸收存款的比重，相对忽视了资金效益率、资金成本率等方面的因素，不利于银行长远的发展;人事考评透明度不高，对考核结果的相关解释和反馈机制不够健全，考核的教育激励作用较弱。

三、培训机制还不够健全。人才培养过多倚重于学历的教育，专业与实践存在着一定程度的脱节;在培训的规划方面缺乏整体和长远的把握，针对某一方面的热点问题应急性地组织一

些专题培训，虽然解决了当前存在的问题，但在知识的连贯性和系统性上稍显不足；对员工素质培训和潜能开发培训相对较少，对中、高层次的培训和专业技术人员的继续教育力度显得不够;培训内容在实际工作中的应用考查不足，没有采用成本效益分析方法去评估培训效果，较少开展培训后的跟踪调查，缺乏培训的反馈机制。

今后的工作规划：

一、为适应市分行改革发展需要，发挥支行在业务发展中的积极作用，建立有效的激励机制，优化资源配置，推动支行综合实力的增强和提升，促进各项业务快速稳健发展，我部严格按照区分行《\_\_银行\_\_分行各级支行绩效分类管理办法》文件要求，依据现有资源的配置情况，综合考虑支行的规模、效益、人员等因素，对各级支行绩效实行分类管理。并结合我行实际情况及业务部门制定的业务发展实施方案，广泛听取基层单位对绩效工资分配的建议，深化绩效机制的改革。

二、为促进市分行专业岗位的稳健发展，调动信贷、公司从业人员的积极性，防范贷款风险，做好公司业务，认真执行区分行《\_\_银行\_\_分行小额贷款业务绩效考核办法》文件要求，本着考核指标公正、考核过程公开、透明的原则，充分调动信贷、公司业务从业人员的积极性，促进业务稳步健康发展。

三、为了进一步强化工作责任，改进工作作风，提高工作效率，规范服务行为，切实提高支行的服务质量和机关工作作风，深入开展“阳光行动”竞赛评比活动，树立支行、部门学习典范。

四、为大力推进我行员工队伍整体综合素质的提升，突出高技能、高技术人才培养及专业人员储备培训，广泛倡导“培训是员工最大福利”的理念，创新培训方式，加大培训力度，充分利用各种资源，为企业跨越式发展做好强有力的培训支撑。不断提升高管人员的政策水平及综合素质，市分行定期对高管人员组织风险管控、财务基础知识、公司业务、信贷业务、营销业务、综合管理等相关知识的培训班；根据我行经营生产实际，重点抓好基础技能培训和岗位技能培训，由各单位的内训师根据岗位特点，分别对个人、公司业务的从业人员进行业务知识、岗位技能和服务礼仪方面的培训；加快我行理财、保险等从业人员的队伍建设，开展理财业务、保险业务、个人网银、信用卡、服务规范等方面进一步系统化的培训，加快我行的理财业务以及我行的新业务的发展，提升窗口业务能力和业务质量；提高我行员工的服务质量，举办柜面人员服务礼仪知识培训班，努力让自己的规范服务成为习惯，做到标准化、正规化，在为客户提供优质服务的同时，体现自身服务的价值，展示良好的个人修养，通过个人的专业形象与风度，加上周到的服务，提升客户感知的银行形象。

五、认真贯彻执行党和国家及上级主管部门有关劳动工资方面的方针、政策、法规和制度，并结合本行实际情况认真实施。加强工资基金管理，按规定使用、控制和管理工资计划，及时与上级部门沟通交流工资计划执行过程中存在的问题。立足重点放在党员队伍建设上，倡导“爱岗敬业，爱行如家”的积极思想，不断增强党组织的凝聚力、创造力、和战斗力，形成抓党建促发展的浓厚氛围，促进全行业务经营加快发展。

20\_\_年我部在履行工作职责、完善内部管理、员工教育培训等方面上做了工作，取得了一定的成绩，也还存在着不足。在今后工作中，我们将主动加强研究和探索，以与时俱进的时代精神，全面推进人事工作的开展，积极为我行业务经营的发展提供有效的组织人事保证。

**4银行人力资源个人总结**

20\_\_年我们人力资源部根据银行管理员的指定完成了一年的工作任务，在一年中为银行挖掘优秀人才培养后备力量。现在我们人力资源对这一年工作简单总结。

一、为银行选拔人才

我们人力资源部在20\_\_年间为我们银行招聘了很多优质人才，在我们招聘中我们坚持的原则是，宁缺毋滥，必须要保证我们招聘的人才符合我们的标准，是符合要求的人才，我们在招聘的时候也不光考虑招聘人才这一快，更考虑到招聘的费用，节省成本是是必须做到的，在很多渠道上我们招聘的人才都不符合我们银行的要求，为此我们取消了这方面的招聘，减少工作。有侧重的去招聘刚毕业的大学生，通过校招的方式去完成我们银行对员工的招募，对于大学的学生，有这样几点优势，他们更容易培养，也更加有活力，能够对银行作出更多的贡献且更加适合培养忠诚性，学校的学生也是方便进行培训的，因为人数不，培训起来也方便，一次性花费也少，需要宣传的成本也相对较低，这样也正适合我们银行的需要，这也符合我们银行的要求，为了增加招聘渠道我们人力资源对多加学校，招聘网站做了简单的\'考察，明确了其中的一些事情找到了其中的方法，完成了银行交付的任务。

二、培养基础员工

我们银行有大量的人员，他们有的是后备人才，有的是上岗人员，对于不同的人我们都要给他们制定不同的培养机制，因为在不同的阶段需要学习的内容也不同，我们必须要给我们的员工有足够的提升空间让他们可有有实力有能力去开发更多的业务，每一个岗位对于员工的能力都是一次考验，对于这样的考验我们也都会尽量帮助员工提升员工的基本素质，让员工能够在岗位上胜任工作。培养不是一朝一夕之功。需要的是日积月累的积累需要的是我们人力大力培养，更需要员工们的积极配合才能够完成我们银行下达的任务，完成我们工作的需要满足市场的需要。

三、做好考勤工作

在我们银行考勤是很重要的一块，我们银行和其他行业不同，但是考勤是必须的，对于每一个员工我们都有一个完成的任务指标，只有达到了指标之后才能够胜任这份工作如果不能完成任务就无法胜任工作，对于这部分人我们选择劝退，因为他们对我们银行的贡献不够能力不足也不是我们银行所需要的人才，只有合适的人，愿意去工作的人才是我们银行需要的，对于寄生虫我们银行是坚决反对的，我们奖励和表扬能力出众的人，同样对于那些不想好好工作只把这份工作不当一回事的人给予警告劝解，我们为银行的发展一直不解努力。

在一年的工作已经结束，在这一年中我们工作没有出现任何重大问题，都能够完成上级下达的任务，在新的一年里我们会继续努力做好工作准备。

**5银行人力资源个人总结**

我这一年，在工作上，爱岗敬业，努力完成指标，不断的做好领导交给我的工作，认真做自己的工作。我会主动学习新的技能，认真的跟着前辈们学习操作机器进行服务，专心研究市场。我遇到问题会虚心的请教同事们，从他们那里进行学习，我学到很多原先在书本没有学到的知识，果然是实践更能得出更多的理论知识。在银行，凭借着自己在校学习的东西，让我的工作得以更好的进行。当然工作也不是全然没有错误，但都是一些小错，在大家的帮助和包容下，我努力的改正，工作也越来越顺，不管的在前台柜台服务，还是在后台为客户答疑，我都让客户感到满意，也让客户更多的关注我们银行。

我身为银行职员，做的就是服务客户的工作，每天我都会联系自己的微笑，努力让客户对我们的第一印象就是好的。我在服务客户过程中，会耐心的听客户多的问题，同时也努力回答客户提出的问题，帮助客户更好的\'了解银行的业务。真诚的服务才能留住客户，才可以吸引更多多的客户，这个道理我深知，所以面对客户不敢有懈怠。及时工作的时候被客户质疑，我也同样会保持良好的修养去面对客户的刁难，只努力的完成工作，和让客户平息火气。

日常的工作中，我懂的一个团队的重要性，在银行工作，如果岗位临时缺人，我会努力配合力度调动工作，填补空缺，帮助大家一起完成工作。当然前提也是不影响个人的工作，才能够去帮忙。在一个队伍里面，把自己融入自己是很重要的，必须注重团结，才能够去做好工作。我真诚待人，对同事极尽关心，在不耽误我的工作的前提下，我都愿意帮助大家去工作，只要对银行的发展是有好处的就行。

一年将过去，我知道新一年的自己会面对更多更难的工作，但是我相信一年来学习到的和积累到的经验，一定会帮助我在银行有更好的发展。通过一年的工作，我也变得更勇敢了，所以我能够以更好的心态去面对前路的挑战。

**6银行人力资源个人总结**

20\_\_年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将20\_\_年工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高业务水平和工作技能

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的.业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我认真学习银行业务操作流程、相关制度以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

二、细致入微，努力做好服务工作

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。

我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的赞许。20\_\_年，我全年销售银行理财产品\_\_万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

三、真诚服务，做好大堂管理工作

我真诚服务，努力做好大堂管理工作。一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。

20\_\_年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

**7银行人力资源个人总结**

在\_\_银行工作已经一年，这是我第一次进银行工作。在经过一年的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在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以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一年的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，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。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识和了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的`资料。

在一年的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入;对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释;在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

现在对接下来的工作做一个计划：

1、积极寻找市场，了解市场。

2、多方面地了解客户，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户，与客户进行有效沟通，及时整理客户资料，对意向客户进行及时跟进，保持与客户的联系，尽力全力帮客户解决问题，给客户一个良好的形象。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

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！