# 农行一周工作总结(6篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-09

*农行一周工作总结1伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20xx年。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的中智集团在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来...*

**农行一周工作总结1**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20xx年。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的中智集团在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。

新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘回顾和总结20xx年所做的努力，20xx年4月27日，本人有幸参加了中智沈阳经济技术合作有限公司的誓师大会，当时就被这股正能量所吸引。“主动热情，细心周到，快速反应，追求卓越”是中智沈阳的服务理念，怀着这份热情与激动开始筹备组建抚顺分公司，抚顺市，素有“煤都”之称，市区位于浑河冲积平原上，三面环山，是一座美丽的带状城市。首先忙于选址，这个过程很辛苦但是很开心，最后在王总的建议下，公司地址定于抚顺南站市中心----万达广场。选址结束下一步带领员工到沈阳公司进行业务培训，这个过程更让我感觉到一股股的热情，让员工跟我真的感觉到“回家“了！他们的学习工作跟生活都不需要我去过问一丝一毫，我全身心的投入到了新址的装修工作。经过辛苦的策划、装修直到办公室成型，可谓苦中作乐，像是自己孕育一个孩子一样，看着它成长，最后穿好嫁衣，完美的矗立在我们面前，感谢王总及沈阳公司的各位同仁，感谢大家的鼎力支持，倾情付出，是大家的努力才有了抚顺分公司的今天！从无到有，从当初的不完善，慢慢走到到今天的半成熟。抚顺分公司的队伍在慢慢壮大，通过学习大家的专业水平得到了很大的提高，人力资源咨询服务正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。沈阳中智公司领导对抚顺分公司的建设极为关心，这对于我跟员工来说无疑是最大的强心剂。

中智抚顺经中智集团批准成立。

为现有人员进行正常服务的同时，抚顺公司还组织员工进行互相培训，让大家取长补短同时锻炼大家的口语表达及业务能力，做到说、学、做一体化。协助目标企业进行工伤险的报销，为今后的工作奠定基础。同时，参加了由百度举办的企业家联谊会，并在会上作出宣传，大力推广劳资服务，让中智抚顺更快、更好、更高效的展现在企事业单位面前。同时公司为了更好地为用人单位和社会服务，为\_、\_提出的构建和谐社会而努力工作，我们也在不断的完善自我建设，自身管理，自我提升，公司现有员工全部参与企业人力资源管理师的考试，为更专业的人资服务打下了坚实的基础公司在不到一年的时间里迅速拓展业务，顺应时代潮流，顺应社会发展，公司全体人员以“顺应时代，成功跨越”作为我们的企业宗旨，并以此服务于各行各业，服务于社会。

当然，目前公司正处于创立期间，经历了很多的困难和阻碍。公司全体员工在困难中认真总结经验，不断加深对劳资工作的认识，在实际工作中，使员工通过灵活多样的方式认识工作，做好工作。 20xx年对于抚顺中智是最重要的一年，我们要开响第一炮，打好第一仗！公司要以“一个中心，两个基本点”来开展工作，作更上一个台阶，20xx年的工作主线是：

以好的人资服务为中心开展两项计划;

一、走进政界与工商联合会取得友好关系，并与其举办联谊会，凭借此平台可以更好、更有效的打入各大企业事业单位。

二、入驻各大人才招聘市场，并设立咨询服务台，员工进行流动性安排，与各大招聘企业介绍中智业务并给予人资方面的专业意见。两地基本点：以李石开发区和东洲重工业区为基本点展开业开拓市场。目标企业:丰远集团、泰和煤矿、抚顺县牙院、北京保安公司等。

深知，20xx年是最具挑战的一年，那么，我们气馁了吗？我们屈服了吗？我们将要放弃吗？不，绝不！因为，我们还年轻，我们怀揣激情，我们拥有掌控未来的信念！我们坚信只要太阳照常升起，中智抚顺就永远会折射出不屈的光芒！哪怕它迷雾重重，亦或是乌云密布！

各位同仁们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、阖家欢乐！

**农行一周工作总结2**

20xx年，我行在市委、市政府的正确领导下，根据行业特点和自身经营的实际现状，努力提高综合竞争力，强化服务手段创新，加大支农力度，促进民族企业发展，在支持地方产业结构调整取得重大突破的同时，自身业务发展取得了良好的成绩，现就20xx年工作汇报如下：

在积极组织资金，壮大支持地方经济发展实力工作中，依靠国有商业银行的品牌、先进的结算手段、优质的服务水平为基础，不断改革和创新，促进了各项业务的快速发展。一是以提高服务手段为切入点，在竞争中求主动，谋生存、促发展。为此我行在这方面大做文章，几年来，不断提高一线员工的服务理念、敬业精神、服务技能，为客户提供高效、便捷的服务。通过营销意识教育、行风建设、“学制度、学法律”等活动形式更新员工服务意识。通过开通国际业务、银行卡、代理中间业务等服务品种，开通网上银行、漫游江款、小额支付等结算方式，极大地为支持当地经济的发展提供结算服务，为实现金融秩序合理有序竞争做出了贡献。08年存款余额达到亿元，共实现增存亿元，壮大了支持地方经济发展资金的实力。二是为提高服务水平，支行专门成立服务建设形象小组，主要通过传帮带和明察暗访的形式对各营业网点进行检查、督导，为保证服务质量有质的提高，08年，我行专门聘请各单位的21名退休老干部担任服务监督员，并于一季度开展了“优质服务百日竞赛活动”，除例行每月一次不定期检查外，还对所辖营业网点进行两次暗访活动，对发现服务低劣的员工进行批评教育和罚款处理。三是启动素质教育工程，制定年度学习计划，每周四晚对员工进行集中培训，保证了专业素质提高。通过提高全员素质，从而全面提高同业竞争的实力。四是推行贵宾卡、贵宾窗口等特色服务，对大客户实行绿色通道一站式服务，赢得客户的信赖。

在地方农村产业结构调整和发展上，积极筹措，努力实现协调、全面发展。在项目建设中，为拉动地方经济发展，黄骅农行不遗余力地倾情奉献，与企业携手搭建银企双赢的发展平台，做优化金融政策环境的排头兵，努力服务于企业发展，为“建设新黄骅”贡献力量。

根据农行点多面广，沟通城乡的行业特点和自身经营的实际现状，我行努力提高综合竞争实力，强化服务手段创新，加大支农力度，在地方农村产业结构调整和发展上，主要工作概括为“一个点，两个面，实现全面协调发展”。“一个点”就是以服务“三农”为立足点，加快了当地由传统农业向高效、高附加值农业的转变。“两个面”就是支持当地支柱型企业的发展和积极培育优势企业再发展。一是不遗余力地多方筹措资金支持了当地支柱型企业的发展。先后支持信誉楼商贸有限公司等当地大型企业的发展。二是解放思想，调整工作重点，完善金融服务，保证建设新黄骅的经济需求；不断扩大信贷资金支持的范围，培养优势企业，带动一方经济发展。三是改进工作作风，出台支持项目建设的措施。改变“看米下锅”的信贷模式，而是“找米、要米下锅”，千方百计地向上级行争取信贷政策、信贷资金的支持。改变座堂等客确定信贷支持对象的模式，要求从行长到一般客户经理深入到企业及有关部门，主动抓项目建设信息，主动了解项目建设客户的需求，主动解决项目建设的资金需求。行长作为项目的责任人，跑上级行有关领导、有关部门协调关系，并力邀省、市有关领导前来进行项目调研，促进信贷支持的落实。

20xx年具体工作计划：在状大资金实力上，继续以优质服务和国有商业银行的品牌为基础，稳定金融秩序，加快改革和发展的步伐。一是加强员工的技术练兵，提高从业人员的素质。二是在支持地方经济发展上，将进一步加大预选客户的范围，通过信用等级评定工作扩大优良客户群体，加大信贷资金投入，加快经济的发展。继续加大对项目建设的支持力度，瞄准优势企业，扩大支持范围。继续投入信贷资金积极支持当地个人住房按揭贷款和个人生产经营贷款的需求，拉动内需，活跃地区经济。三是继续投入资金满足当地具有行业代表性的支柱型民营企业的发展需求，促进当地经济发展。四是活用金融政策积极支持中小企业发展。

**农行一周工作总结3**

在农行天祝县支行工作的三年多时间里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，用平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画着生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

>一、立足本职工作

立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为银行事业发出一份光，一份热。

作为农行一线员工，必须要有过硬的业务技术水平，这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在天祝县支行辖内，城关分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。三年多中始终如一的要求自己，在我的努力下，三年多来我个人没有发生一次责任事故。

>二、帮助其他的同志

在做好自己工作的同时，还用我在工作中的经验帮助其他的同志。

同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。三年多时间里，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务。20xx年至今荣获农行甘肃省分行、武威市支行、天祝县支行各种奖励6次。

>三、善待客户，微笑服务

回顾这三年多来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

>回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。二是转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

**农行一周工作总结4**

所在的岗位是xx银行的柜员，我的一言一行都代表着本银行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，xx的储蓄所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规

章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。

文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

由于我是新来的，在柜员业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉柜员业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老柜员请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期银行柜员工作的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他柜员同志学习，取长补短，相互交流好的\'工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

**农行一周工作总结5**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我自担任大堂经理一职以来，标准严格的要求自己。立足本职工作，使自己能在平凡的岗位上做奉献，为农行事业发出一份光，一份亮，随着银行业的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此县行对我的要求也格外严格，大堂经理是连接客户的纽带，我不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我为其指明方向;在客户遇到困难时，我施予援手;当客户不解时，我耐心解释;我都随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。

让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们南和农行营业室地处繁华地带，紧邻市场，客户较多，正因为这些，给我行带来了一系列如排队等候时间长，客户着急，对我们的工作不理解等问题，我在平时针对带有借记卡客户,主动引导到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“某某客户请到几号柜台办理业务”，疏导分流客户，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，从而引荐给主任，实现服务与营销一体化，大大地减轻了大厅压力;我们的复印设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年九月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了本利丰业务，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢?”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗?”他们送给我一份建行理财产品宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品与我行差不多，但我行的预期收益要高的多，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”

然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了我行本利丰产品。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而做好销售问题。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、农行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在前一段，有一位三十多岁的客户到我行柜员机来取款，突然倒下去了，我和保安连忙跑过去，断定该客户可能是癫痫发作，我叮嘱大家不敢随便乱动，等客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一些不必要事情的发生。

作为大堂服务人员，还应具备良好的协调能力，而我们营业部由于没有客户经理，怎么调动好其他人员和保安的工作，发挥他们的作用，便是我平时特别注意的，平时注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对保洁人员和保安，首先我不把他们当外人看待，把他们看成我们的一员，平时尊重并关心他们，从而做到业务忙时有人帮，做到业务营销不间断。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。

学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的农行员工，更好地规划自己的职业生涯，这是我所努力的目标。在过去的一年中，我在大堂经理岗位上，学到了许多与客户交流的经验和一些营销技巧，但也存在许多不足，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，为客户提供更优质的服务，发扬长处，弥补不足。把大堂经理工作做的更好。

**农行一周工作总结6**

时光荏苒，半年的时光不知不觉已悄然结束，在这半年的日子里我过的非常愉快。在工作中，有成功又失败，有经验有教训。现在我将我半年的工作做一个简单的总结汇报：

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快，那个胖胖的小伙子态度真不错，农行就是好，这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在接下来的半年里，我给自己制定了新的目标，让自己变得充实起来，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

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！