# 有关业务员下半年工作计划(精)(8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-01

*有关业务员下半年工作计划(精)一乙方(应聘业务员签字)：本着“平等自愿、协商一致”的原则，经双方协商，乙方被甲方聘用为(专、兼)职业务员。为了保障甲乙双方的合法权益，特制定协议如下：一、乙方应严格遵守甲方制定的各项有关规定(若应聘为兼职业务...*

**有关业务员下半年工作计划(精)一**

乙方(应聘业务员签字)：

本着“平等自愿、协商一致”的原则，经双方协商，乙方被甲方聘用为(专、兼)职业务员。为了保障甲乙双方的合法权益，特制定协议如下：

一、乙方应严格遵守甲方制定的各项有关规定(若应聘为兼职业务员，甲方的上班时间、签到制度及有关和兼职业务员不兼容的制度不对乙方而论)，不得做出有损于甲方形象和经济效益的事情。

二、甲方负责提供本公司业务往来的商品价位，乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内对外进行业务往来(如该价位有变更，甲方应及时通知乙方)。

三、乙方在甲方商品的业务往来中，甲方按(销售额、纯利润)的\_\_%作为提成在月工资结算时支付给乙方。

四、乙方在业务往来中，从甲方供货的款项，由乙方负责收回入帐;乙方对外的业务往来，有技术或维护方面的，由甲方提供。

五、乙方(兼职业务员)需带甲方商品对外联系业务的，要办理商品出库手续，并支付同商品价格等额的押金。如办理入库退款手续，时限不得超过7天。

六、乙方对外的业务往来需用甲方名义签订合同的，必须经过甲方同意，否则视为无效。

七、乙方每周向甲方汇报自己的业务开展情况，以作为甲方下一步市场业务开展的参考。以上协议经双方签字后生效。

本协议一式三份，甲、乙双方各一份，公司存档一份。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关业务员下半年工作计划(精)二**

尊敬的领导

您好!

从xx年x月第一次面试到如今，转眼我在xx公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗?我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作和协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单;记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来;记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定;记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声;记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报;记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆;有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切;我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像rome was not built in a day,需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多方面都上了轨道，真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我，想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去;我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

此致

敬礼!

辞职申请人：

20xx年xx月xx日

**有关业务员下半年工作计划(精)三**

一转眼，两个月的实习生活已经结束了。在这段不是很长的实习阶段里，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，和自我价值的肯定，让我意识到了什么才是真正值得我去追寻的，还有那一群可爱的同事，这些经历都是那么值得我去回味，值得我去思考。

在xxx健身器材有限公司工作的日子里,与其说我是一名业务员,还不如说我是一名全能杂工。因为公司上下事无大小，都是我的职责所在，永远走在公司需要的岗位上。

当公司需要送货卸货，我是一名搬运工，跟随售后人员搬运器械。不管跑步机块头多大，不管椭圆机体积多笨重，不管人手是否足够,不管汗水是否已经浸湿了衣衫,我都必须认认真真地把工作落实好，完成好。

当公司需要搬迁，我是一名清洁工，跟随同事到新公司大楼，清洁打扫，洗刷地板，去除污垢，辞旧迎新。

当公司的电脑出了故障,我是一名维修员,检查线路，更换硬件，排除疑虑，扫描病毒，重装系统，直至电脑恢复正常使用。这不仅仅是我的职责所在，更是我的专业所在。只有参加工作的人才能感受到，当自己辛苦所学的知识运用在所需之处时的感觉--怎一个爽字了得!

当公司立下新规定，我则是一名兼职厨师，和同事到菜市场买菜做饭，熬汤盛羹。当同事们竖起大拇指赞不绝口时，我还真把自己当成了厨师。

当公司需要接待外宾，我是一名翻译员。尽管我的翻译能力并不如人意，但我也会尽力细心聆听客户需要，努力转达上级意愿。

当公司需要出差，我是一名24小时随时待命的员工，总在公司需要我的时候准时出现。

当公司开班培训教育产品信息时，我是一名耐心的学生，老师的一字一句都以笔墨记录在纸张之上，课上不懂就问，课后再加以实践。

当公司接到订单时，我就是一名负责倾听顾客需求，制作产品报价单、描述产品说明书，与客户作价格拉锯，最后单子谈定以后，继续负责送货上门安装调试的业务员。

温室的花朵终究要走向社会，接受现实的磨练。走出了十多年的校园大门，我初尝脱离学校、父母之保护伞的生活。从寻找实习单位时候的忐忑不安，到找到工作正式上班时的兢兢业业，再到实习完成，离别伙伴时的依依不舍，我感慨良多。

短短的两个月里，我在公司每天都充当着不一样的角色，感受不一样的滋味。并非每个人都能体会到搬运工那种大汗淋漓的苦与乐，并非每个人都能体会到每天为了多省一点钱，随便找点东西填充肚子的感觉，并非每个人都能体会到那种拼命地与时间赛跑，只为了按时完成工作任务的满足感。还有很多很多，细细品尝，萦绕在心中的仍旧是那一群可爱的同事们与我并肩作战的甜蜜记忆，仍旧是那一次次完成上级任务之后满满的成就感与骄傲感。

如今我已经完成了实习生活，在此我要感谢给予我这次宝贵实习机会的李总，我要感谢在这段时间里一直包容我教导我的经理、同事。千教万教教人求真，千学万学学会做人。在你们身上，我的确学习到了许多在校园里掌握不到的本领，我要向你们保证，在未来的工作里，我会一如既往地保持着这种坚韧不拔的工作态度，永远走在公司企业所需要的岗位上，努力学习，改进自我，成就自我!

**有关业务员下半年工作计划(精)四**

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，中国教育总网文档频道以期组成一个强大的客户群体。

适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化!

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

中国教育总网文档频道产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了xx大学的专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

**有关业务员下半年工作计划(精)五**

在经历了多次面试之后，最终我带着兴奋和激动的心情走进了泉州市福磊石材有限公司，在这里开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位老师提出宝贵意见。

福建省泉州市福磊石材有限公司成立于1996年，位于中国石材中心——福建省南安市水头镇，是一家集矿山开采、生产加工和进出口贸易为一体的大型石材企业。

首先，作为业务人员应有基本心理素质——信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。一个业务人员从熟悉产品到积累固定的客户需要一个过程，不能因为暂时的瓶颈而望而却步。

第二，熟悉产品。熟悉产品能体现专业度。只有让客户觉得你很专业，才能进一步赢得客户的信任，进而顺利拿到订单。

我们可以从以下方面来熟悉产品：

1、经常到生产车间了解成产流程，到样品陈列室观察样品，并多与工厂负责人沟通，将得来的资料进行比较。全面了解产品相关知识。

2、不懂一定要问。因为客户既然敢下订单，说明他对产品还是有一定了解的，甚至说非常了解。而你要做的就是比他更专业，因为你要卖你的产品给他。把客户当傻瓜是最不明智之举。

3、做个有心人。将在日常订单跟进过程中的产品相关知识整理成文档并默记在心中。

第三，使用正规商务信函格式。

1、信函中正确使用签名格式

2、信函使用正确确、简洁的语言。

3、使用常用的字体及字号。

4、不使用非正规缩写。如：asap。

5、规范使用英文大小写。不使用全部大写，以方便客户阅读

6、尊重客户，使用礼貌用语。勿出现商务忌讳用语或太粗俗语言。

第四：为客户建立档案，方便维护和追踪客户。

1、客户。对于已近建立业务关系的客户要为其建一个独立的文档，客户的名字，电话，公司名，联系过的信息及传输过的文件都要保存下来。

2、潜在客户。对于潜在的客户，要记录其名字，电话，公司名及潜在需求。

最后提及一点：做个正式的报价单。报价单属企业文件的一种，也属于vis中的一部分。越正规越好。国外客户习惯使用excel文档，也可以将其做成pdf文档发送给客户。报价单文件名称方面也有进究。最能好包括产品名称，型号，数量，报价日期或客户编号。这样方面双方以后进行查找及核对。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

在三个多月的时间里，公司的同事和领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。同时，我也初步熟悉了进出口业务的实际操作。年少的我们，应该更加努力。这三个多月的时间，给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

执此实习报告完成之际，首先要感谢我的导师xxx老师，感谢她对我的指导与建议；感谢泉州福磊石材有限公司为我提供的实习机会；还有公司经理和同事们对我的帮助。

**有关业务员下半年工作计划(精)六**

xx电信的领导们：

带着抑制不住的微笑，我向您提出辞职。

我知道我的辞职对您影响不了什么，但我的辞职证实了公司的一种现状。

我已经厌倦了每天开会汇报我今天发展了多少个e9套餐或者是我今天又去哪里贴了违章小广告(还需要拍照片回来证明)，已经厌倦了电信每月一新的劳动竞赛内容和每月不变的绩效工资(无论你拉回来10个宽带还是拉回来50个宽带区别就是几十块上下)，厌倦了每星期双休时需要下小区营销加班却没加班费也没补休......我身为全球500强企业的员工，拿到却是只比我家小区保安多200元的绩效工资(人家还包吃住)，在汽油费、物价飞涨的社会，快要养不起家的我只好选择离开，另谋高就......

现在，我在此向你解释我为什么要辞职。

一、首先当然是提成待遇问题：一直以来，我都任劳任怨、想尽一切办法去完成那每个月只有少数几人能完成的不可能完成的营销任务(完成任务的有不少是没经过用户私开业务的)，待遇提成方面，你们都说是比较高的，但就我所知，和移动公司比较，我们电信员工是最低的，工作却是最繁多的，而且居然还有完成不了任务就要被罚钱的公司规定，(在此之前最恶劣的我只听说过做工不发工钱)给您提个意见，如果在提成待遇问题上，你们不去正视，公司永远留不住好的员工。

二、关于电信的服务诚信问题：诚信，你对我们做培训的时候是一直强调的，但是，在你身上甚至电信服务体制上却没有体现出来。我处理的用户投诉，代办渠道投诉几乎都是因为电信在当初协议上出尔反尔的结果;一有什么新的套餐需要推广就让我们不惜一切代价去发展，由于新业务协议的根本不完善，几乎都是几天一变化，后果就是导致用户投诉，发展布好要被罚钱，投诉起来要自己解决，解决不了也要罚钱。那为什么加班不发钱?公司培训开会总选下班以后进行?难道这些都不属于工作范围之内?算是电信白送的吗?

亲爱的xx电信的领导们，我是脸上带着微笑，心里歌唱着，愉快地向您发出我的辞职信的。在过去的3年多，我学到了许多东西，我感谢电信对我的栽培。但不幸的是，我更多是从其他电信员工那里学到的是如何如何的办事拖拉，如何敷衍员工，出了投诉如何的互相推诿，无论是对同事还是客户都斤斤计较。不过，您在开会培训时的侃侃而谈，博学多知，对技术孜孜不倦的追求的精神确实令人敬服。但是你的销售管理确实让人不敢恭维，为什么市场部在费劲脑筋推出新套餐的同时，就不能用大脑再想一下现在的市场趋势(经济危机)和用户是否真的能够接受呢(60套餐转189套餐)?

亲爱的电信领导，现在，我将不再保持沉默。你是个好的营销人员，但却不是一个合格的管理者!我要离开了，再见，我不干了!我还要提醒你，大多数的员工都注意到了上述几点!祝xx电信好运吧，我走了，再见了，我辞职了。奉劝大家：珍惜生命，远离电信。

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**有关业务员下半年工作计划(精)七**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在xx月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。

**有关业务员下半年工作计划(精)八**

尊敬的人事部总监:

您好!很高兴地在网上得知你们的招聘广告，我写此信应聘贵公司业务人员。

我是xx学院商务英语的毕业生，即将到社会找一份工作,并随时可以到岗。在校期间学到了许多专业知识，如国际贸易实务，国际商务谈判英语，国际商法，外贸英语函电、国际商务单证制作、经贸口译、经贸笔译、高级英语、日语等课程。本人熟练商务谈判英语，熟练英语商务函电写作，在校期间，我们老师也曾多次安排了谈判的实训。

本人具备一定的管理和策划能力，熟悉各种办公软件的操作，英语精通，也选修过日语，达国际日语二级水平。本着我做事的认真,负责的精神,以及自己所学的专业知识。我深信可以胜任贵公司外贸人员之职。个人简历表一并附上，希望您能感到我是该职位的有力竞争者，并希望能尽快收到面试通知。

感谢您阅读此信并考虑我的应聘要求!

祝愿贵公司有更辉煌的业绩!

此致

敬礼!

求职人：

xx年x月x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！