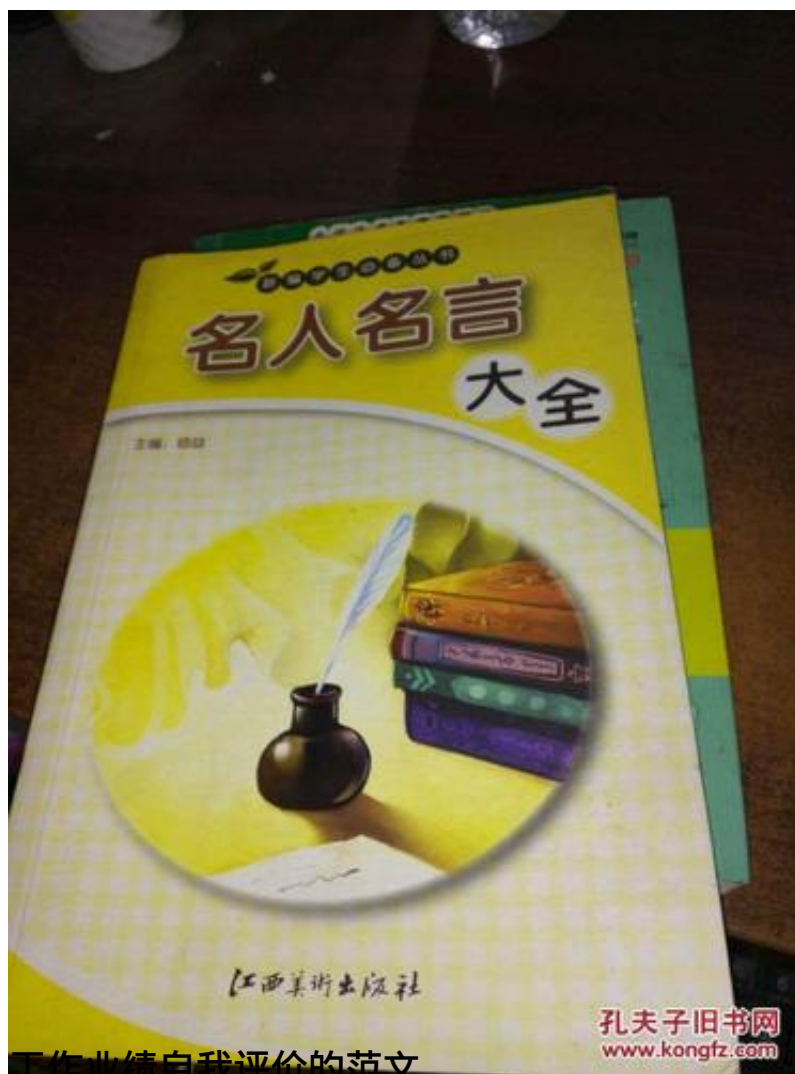


## 工作业绩自我评价的范文

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692888592637107.html>

范文网，为你加油喝彩！



工作业绩自我评价的范文

工作业绩自我评价的范文

自我评价是一种重要的评价形式。它属于人的自我概念的重要内容之一。下面是关于工作业绩自我评价的范文的内容，欢迎阅读！

## 工作业绩自我评价的1

时光荏苒，转眼20xx年即将结束。这一年我在本职工作中，既得到领导的关心支持，也得到了同事的帮助，回首翘望，20xx年有优点可待继承发扬，但也有不足需学习改进。

1、在学习方面，由于法律专业特性，在工作过程中，还必须不断的更新已有的知识结构，不断的学习最新颁布的法律、行\*\*\*法规、部门规章、及地方性法规及相关\*\*\*策。因此我要求自己，除牢固掌握公司房地产领域的基础专业知识;还抱着不断提高完善自己的求知理念，学习了解公司其他经营领域的业务知识及相关法律知识。并且鉴于房产行业与法律专业的特殊性，我时时需关注国家对房地产行业的相关\*\*\*策要求，做到第一时间有计划、有重点的将国家最新法律、法规、\*\*\*策向领导及时汇报。

2、个人素质方面，公司的在员工手册及相关培训中，一直强调作为一个“XX人”应该努力成为一个高素质的复合型人才，因此，在提高本专业知识的同时，我也努力提高自身的素质修养，强化自己的服务意识和奉献意识，了解相关交叉学科的基础知识。同时作为法务工作人员，我时刻告诫自己“责任感”的重要性，做到不推卸责任，对工作始终坚持有始有终，有问题不逃避，积极应对。

3、在工作中，我严格遵守公司的各项规章制度，认真履行法务专员的职责。尊敬领导，团结同事。踏实工作，努力做到操作规范化。将已有的法律理论知识与公司的具体项目相结合。工作期间我给自己所订立的目标是“热心、细心、高效、准确”，对各案场提出实际遇到的突发或遗留问题认真进行调查，并给予专业意见。三年来的工作实践让我的业务知识不断增长，工作能力和思想认识都得到了提高。

4、个人能力方面，由于工作中所遇法律问题的复杂性和多样性，三年来也锻炼了我的应变能力与适应能力，具备一定的分析能力，能够灵活处理工作中的突发事件，并且深刻体会到工作团队的重要性。同时，也在工作过程中具有良好的适应性和熟练的沟通技巧，能够协助领导完成各项工作。

鉴于公司高速、全面的发展，我还有不能够跟上这一“xx速度”来更新相关知识，工作中应不断加强创新性和全面性，我喜欢自己的专业和工作，有信心弥补不足之处，所以我相信自己有能力面对新的工作挑战。

## 工作业绩自我评价的2

我于20xx年8月1日加入到项目部，在这一年的工作中，得到了单位领导的精心培育和教导，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。通过这一年的工作与学习，使我认识到一名合格工程师的成长是一个前景光明、充满希望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的自我鉴定：

### 一、思想方面。

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名\*\*\*员，严格要求自己，自觉接受\*\*\*员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自

己的不足，同时积极主动的了解国家大事，认真学习\*\*\*的各项新方针、新\*\*\*策，及时的`学习了xx届三中全会精神，不断的提升自己的\*\*\*性修养，与\*\*\*保持一致;作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与公司保持一致。

## 二、工作方面。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成各种任务，保证工程的顺利进行，表现出我们施工员的员责任心强，发扬了我们施工员连续工作、吃苦耐劳的精神。在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

## 三、学习方面。

作为XX届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，多向师傅和其他同事请教。平时多到工地上去，多看多问，这样才能不断增加自己的现场经验。还应该认真的学习公司的一些管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以公司标准化管理的标准来严格要求自己。

当然，现在我还有很多不足的地方:经验匮乏，知识和技术水平不够扎实等。我一定会加倍努力，不断的去完善自己，提高自己的工作能力。

总结一年来的工作,我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。在今后的工作中，我将一如既往地做事，一如既往地为人，争取获得更好的成绩。

## 工作业绩自我评价的3

三个多月以来，在同事们的帮忙下，我在电销方面学到了很多東西，下头将以前的工作评价如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不明白自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，之后就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到此刻想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的'了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。可是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每一天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮忙以及熏陶下才慢慢的适应，别人能够做到，为什么我就不能够？

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当应对背井离乡孤\*\*\*奋战时的寂寞时，当应对完不成销售任务的沮丧时，当应对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每一天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听

得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自我，不能互相激励，那我们可能每一天都会愁云罩面，每一天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

## 工作业绩自我评价的4

参加工作几年以来，我深深热爱教育事业，以高度的事业心和责任感，全身心地投入到教育教学中，并在教育中取得了锻炼、在教学中得到了提高。工作以来，我始终以\*\*的教育为主体，忠诚于\*\*的教育事业，热爱学生，在工作中尽心尽力，尽职尽责。在教学之余，我认真学习时事\*\*治，拥护\*\*的一切方针\*\*策，特别是近几年来，认真学习了\*\*同志的“三个代表”、及\*\*同志的“科学发展观”。更加坚定了我扎根教育的信心。继而又学习了《加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，极大的提高了自己的道德素质，增强了法律意识。使我为自己今后的工作奠定了良好的基矗除此以外，我还能以《中小学职业道德规范》严格要求自己，努力做好学生的榜样，真正做到以身作则。特别是近几年的读书工程，校本培训的活动，使我更加热爱老师这一行，更加坚定了我努力做到一名好老师的信心。

在平时的教育教学工作中。我始终按照语文学科的特点，学习课标，深钻教材，坚持提前备好课，课前再重新温习教案，做到万无一失。备课时能围绕本课时的教学目的、要求，制定合理的教学难点，重点。根据学生的实际，抓重点，备教材的同时，备学生；备教法的同时，备学生的学法。把复杂的内容进行变换，让学生容易接受。在课堂上，善于创设学习情境，努力激发学生的学习兴趣，关注学困生的思维活动及学习情况，及时解决他们学习中的困难。有序的开展教学活动，努力使各层次学生都有不同程度的发展。作业设计做到合理，有针对性和启发性，注重学生创新能力的培养，能及时地批改作业，字迹工整，并做好成绩登记。努力抓好培优补困工作，我认识到要提高教学质量。培优补差工作至关重要，只要把优生培养好了，优秀率才能提高。也只有把学困生的转化工作做好了，才能提高合格率。因此，我经常坚持做到有计划，有效果，有记录，有辅导，有鼓励，努力提高优秀率、合格率。加强学生成绩管理，使用好成绩册，对学生的作业情况，提问效果，课前活动及表现作出公正，准确的评价，登记。并调动学生的学习热情和积极性，鼓励学生不断进步。

通过不懈的努力，我所任教的班级学习成绩总是稳中有升，学生的学习风气良好，学生完成作业率100%。特别是在每学期举行的四校联考中每次都能取得较好的成绩，多次受到学校领导的好评。教育需要爱心，孩子渴望关爱。我以“海纳百川”的宽广胸怀，去接纳每一位学生，以一颗慈母般的爱心，滋润着每个孩子的心田。扎实地工作，丰厚的回报，赢得学生爱戴、同事认可、领导的赞赏、家长的好评。“年至半百志不移，银发催生争朝夕。”我将一如既往地潜心于教育，倾情于学生。不断进取，做一个优秀的人民教师。

工作业绩实行量化，才能使个人工作重生活力，提高工作效率，更有效地构建激励与约束机制，确保个人工作整体效率的提高。

## 工作业绩自我评价的5

光阴似箭，转眼间我的大学生活即将结束，这几周经过对《人力资源管理》这门课的学习，不管是在人力资源管理方面还是企业管理、企业发展等方面，感觉自己受益颇丰。接下来我就将这个学期学到的一些成果做一些归纳与总结。

员工培训与开发是老师上周刚讲过的内容，也是《人力资源管理》的重要内容之一。员工培训和



开发是战略性人力资源管理的核心，知识经济趋势下的培训理念强调了育人的重要性。最近在网上看到一个关于企业人力资源管理的案例，运用到了著名的“木桶理论”，并据其引申出了“漏桶理论”：一个木桶能装多少水不仅取决于每块木板的长度，还取决于木板之间的连结是否紧密，如果木板之间存在缝隙或缝隙很大，那还是无法装满水。同样，一个团队的战斗力，不仅取决于每一个成员的能力，也取决于团队成员之间的凝聚力，只有成员之间相互协作、相互配合，这样才能均衡的、紧密的结合成一个强大的团体。

工作分析与工作描述；工作分析即为招聘、选拔、任用合格的员工奠定了基础，也为员工的考评晋升提供了依据。工作分析是企业单位制定有效的人力资源规划、改进工作设计、优化劳动环境的必要条件，也是建立健全企业单位薪酬制度的重要步骤。工作分析与工作描述使得人力资源管理部门在选人用人方面有了客观的依据，经过员工素质测试与业绩评估，为企业招聘和配置符合岗位数量和质量要求的合格人才。

## 工作业绩自我评价的6

年度里的主要工作业绩：

1、新员工培训：6场，合计33课时，受训对象38人时间(日期)4月(9、10、11)内容课时(小时)4.54.5对象(人)129《做最有用好员工》《阳光心态》5月(13、14、15)《企业文化及规章制度》

2、新员工座谈会：时间(日期)7月(10日全天)9月(29日全天)11月(20、21)12月(18、19)内容《找好定位，爱上自己的岗位》《企业文化及规章制度》《认识自我—性格剖析》《阳光心态》课时(小时)453.588对象(人)5554

3、业务员深度培训即《业务黄金手册》培训：时间(日期)1月8日-3月1日7月24日-8月30日内容《业务人员的基本素质要求》《大宗商品贸易操作常识》《销售策略规定》《业务人员的管理规定及要求》课时(小时)20xx对象(人)78

4、全体在职员工规章制度化培训，即《员工手册·13版》培训：时间(日期)3月内容课时(小时)20对象(人)7

为统一、规范公司员工的行为，加强公司管理的制度化、透明化，做到及时普及员工思想与《员工手册》相一致，本人于13年3月14、15、19日分3批进行《员工手册·13版》培训，授课对象合计51人即3月份公司厦门区域全体在职员工。

5、全体员工心理压力缓解辅导培训，即《如何缓解心理压力》培训

6、公司内部业务经典案例收集整理

7、培训后期的满意度调查、统计是，收集学员的宝贵意见建议并有针对性的完善跟进

8、辅助部门领导参与招聘工作

9、协助部门领导做好公司人员用工报备、医社保、公积金等手续的办理

10、及时更新课件，做到与企业现状相吻合11、新课件的开发。开发了《做企业最有用好员工

》、《做好定位，爱上自己的岗位》、《阳光心态》、《企业文化及规章制度》、《认识自我——性格剖析》，5个课件作为新员工的入职培训课程。

## 工作业绩自我评价的7

这一年，在各级主管及同仁的指导与帮助下，我感觉自己成长很快。自身技能不断提高的同时，也自知电极设计需要学习的还很多。

现将年终总结归纳如下：

1. 积极主动完成主管排配的工作任务，并且每天的有效工时达98.8%以上。
2. 本年度工作细致，365天无异常。
3. 参与组内品检工作，帮助本组同仁解决设计中的问题，品检NG电极比例仅为0.1%。
4. 培训并指导新人工作，帮助新人了解电极设计规范，掌握电极设计流程，使新人更快投入工作状态。
5. 多次排除重大安全隐患，有效避免异常发生。
6. 积极与现场沟通，优化设计及加工方案，减少不必要的工时，有效地提高了设计及加工效率。
7. 年度考勤零异常，零迟到，零早退，零请假。
8. 更新/制作电极设计文案教材，便于信息及时共享
9. 制作视频课件便于信息直观传播。
10. 撰写技术通报，服务团队，共同提高。

## 工作业绩自我评价的8

为了实现“用户满意第一”，我除保证每一天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，理解我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户供给规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今日，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能

想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一向处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\_\_年至今一向担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情景下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排行第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

经过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自我的一份微薄之力。

## 工作业绩自我评价的9

在电信公司工作期间，在领导的精心教导下，个方面都有所提高，以下是我的个人鉴定：

### 1、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的\*\*\*课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

### 2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

### 3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

虽然在短短的几个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。我会抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

## 工作业绩自我评价的10

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，此刻基本能完成各项分配到的工作；同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。

虽然仅有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改善与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的期望以一名正式员工的身分在那里工作。

由于原单位从事的是客户服务工作，对行\*\*\*工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感激公司领导和同事对我的入职指引和帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自我，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献不辜负公司领导和同事对我的期望与栽培；实现自我的奋斗目标，体现自我的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一齐展望完美的未来！

光阴似箭，日月如梭，紧张、充实的\_\_\_年即将过去。在这一年里，在领导的关心指导下，在同事的支持帮忙下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情景等情景做一评价：

### 一、注重学习理论，提高自身\*\*\*治素质

提高了自我的\*\*\*治理论水平，加强了\*\*\*治思想和品德素养，自我评价《工作业绩及自我评价》。认真学习了中央提出的“构建社会主义和谐社会若干重大问题的决定”，对和谐社会的建设有了深刻的认识了解，并自身以实际行动投入到和谐社会的建设中。

### 二、加强学习，兢兢业业，提升工作业绩

为了更好地适应工作的新形势要求，体现全面贯彻落实科学发展观的要求，这一年来我还是紧抓业务学习，认真学习了《中华人民共和国公路法》、《行\*\*\*许可法》、《路\*\*\*管理规定》等路\*\*\*管理方面\*\*\*策法规，向领导前辈们学习他们好的经验，好的方法，进一步提高自我的业务知识本事水平。片面的掌握自我的工作业务是不够的，平时我也注重向其他业务往来单位学习熟悉了解各种工作流程，在多学习、多接触中提升了自我的业务水平，提高了办事效率，使自我更好地服务社会、服务群众。在日常工作期间，我能严格遵守站上的各项规章制度，认真完成上级、领导交给的任务。也能恪守为民服务的宗旨，做到礼貌待人、热情服务，耐心细致。根据工作实际情景进取探索治超工作新思路、新做法，提高道路交通安全和通行本事。以上级治超工作部署为工作重点，进取研究科学可行的治理措施。

### 三、廉洁自律

在实际工作中，自我严格遵守中央、盛市委关于廉\*\*\*建设等方面的规定，按照“十不准”、“六不准”等的要求，正确对待手中的权力，按法办事，按制度办事，按原则办事，礼貌服务。坚持树立正确的权力观和科学的发展观，严于律己，公正严明，按照制度和规定，严格对照检查自我的\*\*\*行为。



总的来说，这一年，我在各方面得到提高。虽然有一点成绩，可是我也认识到自我存在的有些不足，新的一年来临，与时俱进是我始终所坚持的，我会努力克服缺点不足，响应\*\*\*和\*\*\*府的号召，继续努力贯彻落实科学发展观，努力参与和谐社会的建设，切实地服务群众。

## 工作业绩自我评价的11

绝大多数的业务员都有这样的错误观念：

1、误以为在办公室内做业务员工作评价，不但令人感到无聊(无用)。也侵占了不少你在外面推销的时间。

2、误以为公司规定必须按日填写的各种报表(例如：访问日报表、访问表、顾客卡、个人业绩记录表、扩大介绍记录表、经费记录.....等，)与个人的推销活动以及成交率的提高扯不上任何关系。这是最错误的观念。事实上，这些记录表有它的目的与价值。

从今日起，你必须牢记：

各种活动的记录表不但对公司销售策略的拟定有着极大的价值，对改善你的业绩也大有作用。就营业部门的主管与各级干部而言，这些活动记录表，更有难以顶替的价值。

譬如，打算测验数种推销手段中的哪一种最有效，只要把使用各种推销手段的成果详加记录，就能实施“有效的实验”。

又如，翻阅各种记录表就能了解推销员为了解保已有的交易对象所做的访问次数是不是适当，以及有没有对某些准顾客加强访问次数.....等。诸如此类的问题，都能从活动记录表中发掘出来。

业务员工作评价的.范例：

下头是负责数个地区的某公司姓黄的推销员一周的活动记录。只要看过这个表，就能明确掌握他在推销活动上的弱点。

星期一二三四五合计访问次数晤谈次数引起顾客“注意力”的次数做过商品说明的次数有过成功推销机会的次数成功推销次数从这个记录表，能够分析出这位推销员的弱点：41次访问中，有9次无法与对方晤谈，能够说是时间上的大浪费。他必须更用心于发现能够晤谈的准顾客(接触前的准备不足，就会发生这种现象)。

所以业务员工作评价中的要点：

一、基础数据：访问次数、晤谈次数，引起客户注意力次数、做过商品说明次数、有过成功推销机会的次数、成功推销次数。这六大基础数据。

二、实验策略：谈判话术采用什么策略、逼定话术采用什么策略，一个试验阶段内使用几种销售策略，验证哪种策略最适合现阶段产品销售。

三、阶段评价：评价一个阶段的实验结果，为下一阶段的实验做计划。

根据以上方式制作业务员工作评价才能真正起到效果。

## 工作业绩自我评价的12

作上，本人自xx-xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业知识，我每天苦学6个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，

## 工作业绩自我评价的13

作为普通儿科在职河北省儿童医院的我，在工作当中，逐渐体会到需要不断的累积自己的护理经验，这样在日常的护理工作中，才可以得心应手实在xx作为一个帮助者，有责任使其护理工作达到积极的、建设性的效果，而起到\*\*\*的作用，护患关系也就成为\*\*\*性的关系。

常说护理工作又苦又累，这话的确不假，但是也会带来很多快乐，你只有亲身投进其中才会对它深有体会。在儿科的护理当中，每个患儿都牵动着我们的心，碰到大一些的孩子，心里护理是很重要的，刚进院的孩子，只要我们进到病房他们就开始哭。我们想办法和他们成为好朋友，得到他们的信任，才能让他们配合\*\*\*。

面对的是小儿的时候，无论从穿刺、注射到各种用药，都跟大人有很大的区别！在护患关系上也有变化，小孩都是爸爸妈妈的心肝宝贝，所以在每一个\*\*\*上，我们都会跟家长们沟通好！让他们放心，他们才能安心！在儿科，没有过硬的穿刺技术是不行的，“一针见血”在儿科更显突出，尤为重要，由于患儿都是爸妈的心头肉，打在儿身上，痛在爸妈身上嘛！因此我们勤学苦练，多总结多摸索，“熟能生巧”的道理也在这里得以体现。我们下苦工夫，多学多看多练，头皮穿刺也是轻易一次成功的，而能做到“一针见血”在儿科干护理工作也轻易多了，轻松多了。

工作过程中，我严格遵守医院及各科室的规章制度，认真履行xx职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同事，踏实工作，热爱儿童事业，全心全意为患儿着想。同时理解家属，正确处理好护患关系，能做好解释与安慰工作。

一切都以患儿为中心，处处为患儿着想，不做有损患儿的事情。从内心热爱儿童护理事业，不会因工作繁琐而厌倦，全心全意为患儿服务。

## 工作业绩自我评价的14

在工作的这段时间以来，我感受很深，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我一直持着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。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，现个人鉴定如下：

1、在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，我具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

2、工作上，本人自20xx年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为X行业务的行家里手。我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

3、学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于X年毕业，但我没有满足于现状，又于X年自修X大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于X年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

但是我也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，\*\*\*治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

## 工作业绩自我评价的15

一、店头活动的策划及执行；两场点头活动：10月12号的“蛋蛋有现金、锤锤中大奖”，10月19日的“永天杯成麻争霸赛”，两场活动评价及改善办法已交至领导，工作业绩及自我评价。

二、各种物料的设计、制作；本月各部门物料制作需求多，厂方MOT物料、店头活动物料、售后物料的制作基本满足各部门所需，仅有售后的物料因排版、制作（与店头活动物料制作时间冲突）及广告公司选择上出现了拖延。改善办法：各部门交物料制作申请单，必须与市场部确认制作完成时间，避免因市场部手头工作繁多导致物料制作拖延。

三、网络后台、微博发帖及信息推送；本月两场活动，市场部暂时管理了网络后台，在发帖及推送上大幅度提升，以永天成麻争霸赛为例，太平洋、易车网、大渝网均在活动前3天内饱和推送（如太平洋20次推送），最大保证了活动的曝光率。

四、市场部工作的点检及评价；9月份制定了市场部工作职责，10月份正好进行了第一步的试岗工作，如活动流程、月度核销、库房盘点、物料制作等均按照工作职责及时间规定按期完成。所有工作职责将在以后的时间里得以强化执行。

本月工作，我继续努力达成工作流程的通畅，坚持与销售部、售后部的沟通协调，共同营造良好的工作氛围。并在带领员工陈晨工作上，取得较大的提高，陈晨在工作中能够自发自动，按期完成既有工作，并在物料设计、活动流程设置中提出自我的想法。达成了本人期望的工作第一，兼顾和谐，我也期望与大家共同创造良好的工作氛围。

自我评价：

一、工作认真，所有工作能够上传下达，并能很好的把控工作完成时间及进度。

二、工作以结果导向，以促成销售为市场活动目的。对于现有的店头活动，因为销售后的收尾活动，在时间安排上，本人持保留意见。

三、沟通不足。进入市场部1个多月来，与各位同事处于磨合期，沟通不到位。尤其是与本部门领导及王总沟通不多，还不能更好的适应。改善方法：以完成工作为第一目标，加强工作中的沟通，多了解各位领导的工作方式，并尽力协调市场部与各部门及领导的工作对接。

四、思路僵化。在以前的4S店工作中，店头活动以节省成本为主，仅有国际车展和大型外展才有发挥的机会，导致店头活动成效不大，且重复繁多。改善方法：多接收新的想法、思路，多与大家沟通，参考《市场营销》等营销类杂志。

以上为本人进入永天以来的个人评价，在工作中还有许多问题未能严查到位，请领导多指正。

## 工作业绩自我评价的16

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力。使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评。也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例，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，特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司销售情况：

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。在北京市场上，产品品牌众多，电子产品由于比较早的进入北京市场。电子产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，采购部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录，，八个月头几天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量5个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意\*\*；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)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 市场分析

现在北京礼品市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在北京区域，市场首先从北京开始的，所以北京市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比河北小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在北京礼品市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

## 工作业绩自我评价的17

我于20xx年7月加入XX集团XX股份有限我们公司，在近一年半的工作中我热衷本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的肯定。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。通过这一年的工作与学习，使我认识到一名合格技术员的成长是一个前景光明、充满希望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的工作总结及自我鉴定：

### 一、严于律己，自觉加强\*\*性锻炼，\*\*治思想觉悟得到提高

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名非\*\*员，我积极要求加入\*\*组织，于20xx年8月上交了入\*\*申请书，现已是一名入\*\*积极分子。日常工作中我严格要求自己，自觉接受\*\*员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方\*\*，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。同时积极主动的了解国家大事，认真学习\*\*的各项新方针、新\*\*策，不断的提升自己的\*\*性修养，与\*\*保持一致；作为我们公司的一员，我认真的学习和渗透我们公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与我们公司保持一致。

### 二、求知若渴，虚心向学

作为20xx届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，虚心向师傅和其他同事请教。日常工作中上午在作业区进行软件工作，下午扎入现场对设备多看多问，不断增加自己的现场经验。同时认真的学习我们公司的各类文件，对管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以我们公司标准化管理的标准来严格要求自己。

### 三、努力工作，认真完成各项工作任务

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。

设备故障抢修时，无论何时都能够做到第一时间赶到现场跟班作业，并提出自己的方案参与抢修，保证设备尽快正常运行。在20xx年2月我被作业区内聘为现场专业工程师，我紧跟我们公司的步伐，加强理论知识方面的学习，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，达到理论能指导实践、促进工作、提高工作水平的目的，不断的提高自己的技术水平来指导自己的工作。

通过课堂上的理论学习总结，结合工作中的实际问题对《120T转炉9.1米平台作业指导书》进行了修改，同时验证已编写的作业标准对已不适用的作业标准进行修订，并且每月新编2篇作业标准来完善标准化作业。通过在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

### 四、工作中发扬团队合作精神，克服了工作中一个又一个的难题

在平时的工作中，首先做好日常工作，我与作业区其他同事既有分工又有合作，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，从不独断专行，从

而较圆满完成维护部的各项工作任务。20xx年第一季度在作业区同仁及领导的大力支持下，由我带头顺利的完成了《合金下料中位料仓电液推杆翻板阀卡料解决方案》的QC资料发布，解决了我们公司3座120吨转炉9.1米平台合金下料中位料仓电液推杆翻板阀的卡料问题。此次设计方案为我们公司每年节省约21万元。

并且通过此次活动增强了同事之间的凝聚力，提高了参与方案设计人员分析问题的能力，并且充分调动了人员的积极性，利用已有的技术力量，为企业挖潜增效。

20xx年第四季度在次召集作业区同事成立QC小组，对120吨3座转炉的合金下料溜槽进行改善，计划12月中旬发布《合金系统下料溜槽增加使用寿命方案》的QC资料。

总结在XX的一年半工作中，我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。同时在日后工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题，使自己的现场综合处理能力不断的得到锻炼和提高。

### 工作业绩自我评价的18

自从从事新闻工作以来，时间转瞬即逝。尤其是在\_\_年的新闻报道中，时间更是过得异常快。回顾这一年的新闻工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有很多不足之处需要改善。在这一年中，我与的和领导们，共同经历了很多新闻事件的报道和活动的组织、策划以及落实，从中体会到了团队精神的重要性，尤其在领导的部署和指点下，完成了很多意义深远的新闻报道工作。

在去年的4月份，天津首届“津洽会”期间，应对本市有历以来，规模最大，品牌阵容最强的展会，进取主动的参与到会展的前期报道和各项活动中去。从3月中旬就开始为“津洽会”的前期报道开辟专栏，本人在对“津洽会”的报道中也受益匪浅。据统计，快报经济部共在“津洽会”期间跟踪报道了\_\_\_\_篇新闻，完整、真实的记载了“津洽会”的盛况和成果。并受到市商务委和报业集团领导的好评。此外，经济部还积极参与到“津洽会”的活动中去，与“津洽会”组委会共同主办了“城市。聚焦连锁加盟”以及“天津车展评选”等多个精彩的活动。真正做到关注事实、并参与事实。我本人也从中增强了组织本事和协调配合本事，并从中对报道大型活动新闻和现场纪实有了很多的体会，增强了写作本事，对新闻有了更深刻的了解。

也正是报社给了我这样的参与和学习机会。在去年7月报社为增强版面可读性和新闻的力度，鼓舞的士气，在报社的各新闻部门中间开展了当日新闻的评选活动，充分调动了的进取性。在这次活动中，在领导的指教和策划下，我的几篇稿件也有幸获奖，但回顾获奖的经历却感慨万千。其中，狗不理在海外遭遇抢注的报道，功夫在于平日于口内的进取联系和多新闻的不懈追踪。而探秘商场假货内幕的稿件，获奖原因主要是能够生动、深刻的挖掘行业内幕。该稿件报道后，也引起了市商业部门、市工商局等部门的高度重视。主管部门还特此对本市商业市场进行了更严格的强化管理。

这我从中也体会到，作为一名与事实、新闻和服务社会中紧密而有益的联系。随后，我的又一篇报道，关于对本市商家向未成年人售酒的调查，也获得了好评。并且部门随后还专门开设了关注未成年人消费的专题报道。但在撰写这些新闻报道的同时，我也深刻的感受到部门领导和给予我的支持和帮忙，因为受到个人本事的限制，在很多新闻报道中我也经常漏洞百出，有时还会犯错别字、语句不通等很低级的错位，如果没有领导和的把关，就不会有合格满意的报道。

去年中秋节前夕，作为快报经济部负责商业的，我也进取的与行业不盟联系，经过报社给予的优厚条件，与家乐福超市进行了月饼置换。使得报社在中秋节前夕每人都能有月饼与家人共享佳节。而在这些与外界进取交流的活动中，部门领导总是给予最大能效的支持，使得对外没有后顾之忧。这也是经济部能够促成很多活动的主要因素。在一年一度报纸发行的高峰期，报纸的发行量对于今年快报的成长至关重要，也是关乎我们每个切身利益的大事。在报社部署的整个发行工作中，我虽然完成了订阅的定额，但在订阅数量上，与部门的其他一些仍有差距，这还需要在今年的新闻采访工作中，与各部门各企业间加强协作，再接再厉。

此外，在个人工作方面，我也还存在一些需要改善和努力的地方。例如，对新闻点的把握方面，有时脑筋比较死，对市场现象的捕捉不够及时和灵敏。在日常采访中虽能够主动进取跑动，但对问题背后的深入思考较少，这些都将阻碍作为一名经济的发展。同时，在稿件撰写方面有时还存在粗枝大叶和偷懒的毛病，这些都应当在今年的新闻工作中加以克服和改善。此外，在今年的新闻采访工作中，还应当加强采访的深入，透过问题的表应对加强深入报道，而不能将新闻仅仅停留在消息快、不漏词的初级阶段。

## 工作业绩自我评价的19

20xx年，我有幸进入公司\*\*\*优化部门负责人\*\*\*工作，在这里感谢领导对我的精心培养，给予我工作上的支持。我将更加认真的对待20xx年的工作。目前所负责工作范围涉及部门各份数据分析与新闻源外推效果跟踪。以下总结了工作的几个方面及以后的工作计划。

人事行\*\*\*工作复杂，目前部门已配备了各种管理表，有员工纪律跟踪表、各组组员项目分配表、奖金分配表、月份就诊表、转正试题表、员工面试、入职、转正、离职表、

从人员招聘至任用，根据各组的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位，人事行\*\*\*人员年终工作总结。较好完成各组人员的入职、离职、调岗等人事审批工作；规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐；确定员工劳动合同签定人数，配合人事部工作事宜。对办公室日常纪律管理，不定期通知宣传消防知识并做好办公室管理工作；对办公室清洁卫生，安全进行巡查；跟踪后勤安排员工住宿，关注员工宿舍卫生安全等情况；排解员工之间的人和事矛盾。

对优化部门就诊各数据分析：在优化就诊表优化效果统计表进行跟踪发现问题进行周与周的对比和本月与上个月的对比从中找出原因，并进行跟优化工程师对接一起分析问题的所在处。

做好每个周的新闻源外推效果跟踪的统计以极新闻源的就诊对比，从中检查那个平台就诊人数比较多，积极告诉他们作出改整。

对于20xx年需加强的方面：负责部门的人事行\*\*\*工作、协调方面还有所欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度待提高；积极对公司企业文化及工作氛围的建设；

建议，员工培训机制的待完善和加强；应从传统的劳动人事管理逐步向现代化人力资源管理方面过渡；我将在20xx年继续完善公司制度，特别是在日常行\*\*\*管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度；

加强培训力度，完善培训机制。强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果；协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境；加强劳动人事管理工作

劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡；

组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

20xx年人事行\*\*\*工作虽不算太理想，但我们会继续努力，加强学习，积极配合公司管理好部门人事行\*\*\*工作，尽最大的努力使工作水平上升到一个新的台阶。

## 工作业绩自我评价的20

所谓的工作表现，即是指员工在工作中的工作成果展现，客户是否对你的服务满意，领导是否对你的工作认可等。如何写工作自我鉴定，以下资料为工作表现自我鉴定的范文，仅供参考。

工作自我鉴定范文：年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着07年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。



另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从08年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统计所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472,7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她真正意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业咳嗽钗墓低ê螳蒗钟械奶跽颐墙衷诘拇蠡业ザ辣俚鲚患洌鹈“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

更多 实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发