# 公司转正述职报告自我介绍(8篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-09-03

*公司转正述职报告员工转正述职报告一从20\_\_年\_月\_日入职成为试用员工到现在，来\_就职已经两个月了，从开始对一切的陌生和不懂，到努力适应，我在公司同事，领导的关心和帮助下基本完成了各项工作，已经逐渐习惯和适应这份工作，短期内便熟悉了公司办公...*

**公司转正述职报告员工转正述职报告一**

从20\_\_年\_月\_日入职成为试用员工到现在，来\_就职已经两个月了，从开始对一切的陌生和不懂，到努力适应，我在公司同事，领导的关心和帮助下基本完成了各项工作，已经逐渐习惯和适应这份工作，短期内便熟悉了公司办公室各项工作，明确了工作的程序、方向，有了明确的工作思路，在思想觉悟上有了更进一步的提高，工作也慢慢进入了状态，那中间学会了很多东西，也对自身取得了相应的进步。为了总结工作经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将这两个月的工作做如下简要总结：

这段时间，我任职为公司总部前台行政文员这一职位。

一开始来到公司，是由一位同事教我的，她给了我一份前台文员工作交接表，上面很清楚的列明了这一职位该做的工作范围，随后我也参加了公司的员工培训，更深的学习了企业文员和更加的了解了公司的内部结构，让我对自己的这份工作更加的熟悉，操作减少了难度。

我总结了下我日常主要工作是

1、负责接听电话，回答客户的问题。

2、接待来访客人，记录来访的资料，让来访客人登记，开启玻璃门引导去相应的地点。

3、负责发放员工及促销员入职，离职，调场表和工衣的发放。

4、负责公司各门店以及总部和售后的办公用品，日用品的发放和登记。

5、收发总部每日的报纸传真，快递包裹等。将各人快递包裹及时派发，或打电话通知。

6、总部一楼led显示屏宣传语的管理工作。

7、审批oa上个人以及门店的行政事务申请，比如名片申请等。

8、协助其他同事行政事务如复印等。

都说前台是公司对外形象的窗口，接待公司来访的客人要以礼相待，接电话要态度和蔼，处理日常事务要细心认真，对待同事要虚心真诚......点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步。

前台工作说难也不难，说简单也不简单，因为事情繁杂，和各部门打交道也比较多，二个多月的工作也让我产生了危机意识，工作中难免会碰到一些坎坷，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。刚开始工作，难免出现一些小差小错；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

今后我要以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通争取把工作做好，服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象，准确地转接电话。如果知道某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

**公司转正述职报告员工转正述职报告二**

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分--培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xx万元，纯利润xx万元。其中：打字复印xx万元，网校xx万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其他：xx万元，人员工资xx万元。

客服部利润主要xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；实创xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xx万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxxx公司建成计算机的\*机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的xx万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在规模、品种、有\*性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

述职人：xxx

年 月 日

**公司转正述职报告员工转正述职报告三**

试用期的时间就要过去了，今天有幸在此为大家做述职报告，今天我的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和今后的工作计划。

1、人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的`大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

2、人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有：xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

3、随着xx行业的竞争日趋激烈，xx行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在xx的经营过程中争取主动。

4、在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

5、出任xx主管以来，在工作当中得到了xx主管与xx主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

1、我们将致力于维护xx宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

2、树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循坏过程。

3、一线运营主管在xx必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求！

**公司转正述职报告员工转正述职报告四**

进入试用期以来，我的工作主要是：

1、掌握按揭借款的相关知识，并给销售部人员培训;

2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料;

3、及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭借款的知识;在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料;确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项;一个月后能够顺利转正。

1、工作前三天上网搜索按揭借款的相关知识，并整理成资料。

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt。培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭借款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭借款的八个问题，包括按揭借款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭借款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭借款的.八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭借款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭借款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。

同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》《办理按揭资料清单》《办理按揭的、、流程》《分红证明》、(模板)《企业经营情况报告》、(模板)《工资表》、(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料;通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

**公司转正述职报告员工转正述职报告五**

时间过的真快，转眼间来到公司已经快半年了，在这期间，我很开心能够与大家相识并一起工作，也很感谢公司能够给予我这次工作机会，让我更好的学习成长，实现自己的人生价值。值此机会，我将现在的工作做一个简单总结。

1、制造费用审核与分析；

2、存货出入库单据打印审核并装订成册；

3、投入产出核对分析。

刚开始做制造费用的时候，由于对成本中心的认识不足，导致入错了好几笔帐，好在及时发现了错误，在同事的指导与帮助下，很快纠正了错误。每月月初从sap总账科目余额表里导出上个月的制造费用，进行对比分析，看有没有比较异常的变动，并找出异常波动的原因，为将来更加细致的部门费用考核打下坚实的基础。进入量产阶段后，工厂每个月存货出入库比较频繁，wa和we这两种类型的财务凭证量特别大，每个月得从mb51里导出物料凭证，并打印出来装订成册，由于每个月的出入库凭证多达两三万号，打印消耗的纸张惊人，所以每天都需要及时打印整理。目前由于cim系统记录的\'投入产出数据与实际投入产出不符，导致成本核算不是很准确，所以每个月需要对投入产出数据进行核对比较，看投入产出是否平衡并分析不平衡原因，对sap里面的投入产出数据进行必要的维护调整。由于工厂的制造流程比较复杂，每一站点里面投入的玻璃状态不一致，有报废、在制等不同状态，各个站点的数据都有可能报错，核对投入产出数据需要细心与耐心，容不得半点马虎。

回顾自己半年来的工作，发现自己对sap系统还不是很熟悉，要继续向周围同事学习，并且要不断的学习会计知识，以便更好的理解现在的工作，不断的提升自己的工作能力。

以上是我的工作体会与总结，在此也很感谢领导平日的关心与指导以及同事给予的无私的帮助。希望在今后的日子里能够继续与大家一起愉快的工作，与公司共同成长，力争使xx梦早日实现！

1、工作表现：

a、能够较好地完成本职工作；

b、懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

c、能够较好地完成上级安排的任务；

d、能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次发生；

e、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

a、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

1、工作细心度仍有所欠缺，要做到无微不至！

2、公文写作有待于加强！

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这三个月工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，相信接下来的，在此岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

**公司转正述职报告员工转正述职报告六**

我在有限公司担任保卫职务已经有半年的时间，在岗期间，我的工作范围是中控室的监视工作，每天对工作区5、6、7层以及b2的巡查事物、窗帘管理事物、佛堂管理事务、灯光管理事务、各副总办公室、公共办公区域管理事物、董事长办公室管理事务、发现物品损坏报修事物、集团领导以及各级领导交办的临时工作。

在保卫工作的半年中，我们与前台勤务员，餐厅勤务员积极的配合下，可以说取得了小小的进步，在服务集团中减少了工作中的盲区和服务死角，但是任何事情都不是完美的，在岗期间我们也犯了很多的错误和失误，比如说上岗期间打盹睡岗，工作期间玩手机，做与上岗期间无关的事情，还有就是前台空岗现象，陌生人以及推销产品进出办公区域而影响正常办公秩序，对于上述想象我也想出了解决的办法，如前台勤务员有紧急情况离开时，应该打电话通知护卫勤务员来顶替，对于陌生人进出办公区域只有保卫勤务员以最快的时间内到现场检查和盘问，并将陌生人交给物业处理，对于岗上睡觉解决的办法就是两个人上班勤更换，如果是一个人的话就是打电话给勤务队队长，让队长暂时换我们一下，我们利用这个时间出来透透空气，洗洗脸，从而很好的完成自己的本职工作。

我的主要工作是护卫勤务员工作，监视公司的5、6、7层的办公区域，并且熟悉公司的办公环境、监控探头的位置、楼层结构、疏散楼梯、安全出口位置、尤其是重要重要部位和报警地点、确保一旦有报警情况发生时，能在最短的时间内以最快的速度到报警地点。并且做好记录，上报给直接上级。

我每天都在温习公司行政部保卫勤务队员手册来巩固自己在本岗位上的职责，时刻提醒自己履行职责，兢兢业业、任劳任怨尽、尽量不要犯错，从而更加脚踏实地的服务于公司。

以上是我转正半年以来对保卫勤务工作的述职报告，请领导批评指教！

**公司转正述职报告员工转正述职报告七**

1、工作表现：

a、能够较好地完成本职工作;

b、懂得事情轻重缓急，做事较有条理;

c、能够较好地完成上级安排的任务;

d、能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次发生;

e、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作;

2、工作收获：

a、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果;

b、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手;

1、工作细心度仍有所欠缺，要做到无微不至!

2、公文写作有待于加强!

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

总的来说这三个月工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，相信接下来的，在此岗位上会做得更好，发挥得更加出色!

**公司转正述职报告员工转正述职报告八**

我于xx年x月份加入和嘉公司这个大家庭，公司领导安排本人任职技术部主管，主要职责是负责技术部的常规工作，一段时间以来，我逐渐了解公司的整体运作模式和工作流程，虽然在和嘉公司工作的时间还不算长，但我感觉到在工作的过程中，我学到了很多东西，这些使我的能力和知识水平都有了一定的提高。

1、技术水平的提高

技术部是服务于市场部的一个职能部门，平时主要工作是配合市场部完成方案设计、为客户作技术答疑和方案演示；为工程部作设备调试技术支持；为最终用户做人员的培训等，以上各项工作都对技术部人员的提出严格的要求，所以提高自身的技术水平和管理水平是以后技术部人员一个要努力的方向，针对目前现状，我认为公司应当考虑让技术部人员参加各种培训及展会，这是件一举三得的事情，一、可使技术部的水平有所提高，二、人员的培训证书是公司的财富，可以提高公司形象和竞争力。三、扩展视野，便于发觉更好的合作伙伴（产品供应商）。

2、技术部人员配备

目前，技术部有人，主要负责具体的方案设计，负责文档管理和图纸设计，由于市场的不确定性，有时几个项目的时间间隔太短造成技术部工作严重吃紧，由于上述原因，现时技术部人员的编制较难适应市场变化的需要，我建议公司领导结合实际情况，能否考虑增加2名的有现场工作经验的技术人员，另外必须至少精通一个子系统，以适应未来技术部发展的需要。

3、关于建立客户演示

对于工程商而言，制作各系统的演示模板是非常有必要的，它可以使客户更直观地了解我们公司各种系统解决方案，力争在技术上和实物上使客户达到某种程度上的认知，以更好地辅助市场部工作。

以上是本人在工作中的一些情况，以及针对现时技术部的工作改善提出的建议。如有不合适的地方，敬请公司领导加以批评指导为盼。期望公司领导能考虑我的实际情况，给予转正，使我以一种全新的姿态来迎接以后的工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找