# 如何写最简单的个人原因辞职申请书(推荐)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-12-27

*如何写最简单的个人原因辞职申请书(推荐)一您好!工作近半年来，发现自己在工作、生活中，所学知识还有很多欠缺，已经不能适应目前的需要，因此希望自己好好梳理一下。经过慎重考虑之后，特此提出申请：我自愿申请辞去在公司的目前的工作，敬请批准。最简单...*

**如何写最简单的个人原因辞职申请书(推荐)一**

您好!

工作近半年来，发现自己在工作、生活中，所学知识还有很多欠缺，已经不能适应目前的需要，因此希望自己好好梳理一下。经过慎重考虑之后，特此提出申请：我自愿申请辞去在公司的目前的工作，敬请批准。最简单的辞职信怎么写

在公司近七个月的的时间里，我有幸得到了公司主管及同事们的倾心指导及热情帮助。工作上，我学到了许多宝贵的经验和实践技能，对手机销售有了大致的了解。生活上，得到各级领导与同事们的关照与帮助;思想上，得到领导与同事们的指导与帮助，有了更成熟与深刻的人生观。这近半年多的工作经验将是我今后学习工作中的第一笔宝贵的财富。

在这里，特别感谢您在过去的工作、生活中给予的大力扶持与帮助。尤其感谢乐主管在的关照、指导以及对我的信任和在人生道路上对我的指引。感谢所有给予过我帮助的同事们。

望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

祝您身体健康，事业顺心。并祝江阴胜康公司的事业蓬勃发展。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**如何写最简单的个人原因辞职申请书(推荐)二**

尊敬的店领导，各位同事：

\_\_年是酒店行业竞争到达白热化程度是一年，也是我店营销史上最为艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的进取协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种.种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场;虽然付出了艰辛的努力，可是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差\_\_多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员必须会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。

还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续进取联系客户，继续关注销售市场，可是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意!总结好过去才能创造好未来，下头我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场。

\_\_年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的职责感参与工作，克服了孕期种.种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假;12月份重回岗位后，继续坚持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1、创新思路，创立自我的特色服务。结合市场竞争实际，我(与同事们)创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2、总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行比较分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3、多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家;与\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、同程等多家网络订房公司加强合作，并与广州食通商务公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效，今年网络房收入同比去年增长35%，成为一大亮点;组织开展客户大拜访活动，进取征求客户意见，提升服务质量，加对消费变动较大且排行前20位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户;加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访，4月1日至12月31日，共签订协议\_\_家，新签协议占比超过\_\_%。对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末信息等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

二、抓好促销，进取争取餐饮销售业绩提升。

起草制定了\_\_年宴席促销方案，前期经过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，经过一系列措施加大宴席宣传力度;后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务;并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售;另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将机，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队。

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及资料逐一进行修改，完善员工日常工作资料，便于监督考核，提高了销售管理水平;制定部门员工培训计划并监督落实情景，实施每周培训;业余时间组织员工进取进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自我设计宴会宣传广告，自我到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关本事有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户供给便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。

一年来在领导同事们帮忙下虽然有所提高，但也存在明显的差距:一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务本事的提升，必须程度影响了个人潜力的发挥;二是创新意识不够，营销策划本事不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理;一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有所以而挽回流失的协议客户，说明市场预测本事和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训资料、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理本事，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务本事和执行力;外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

\_\_年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇;多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面!

最简单的销售述职报告篇4

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！