# 精选精简的辞职报告个人原因范本(4篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-12-25

*精选精简的辞职报告个人原因范本一首先，感谢大家对我的信任，感谢领导对我工作的支持与肯定，希望各位会因为我的报告而有一个好心情。在很多人眼里，护理工作是一项很低级很被动的工作，但是我从小就向往做一名白衣天使，每天穿梭于病房之间，做一名守护者。...*

**精选精简的辞职报告个人原因范本一**

首先，感谢大家对我的信任，感谢领导对我工作的支持与肯定，希望各位会因为我的报告而有一个好心情。

在很多人眼里，护理工作是一项很低级很被动的工作，但是我从小就向往做一名白衣天使，每天穿梭于病房之间，做一名守护者。所以在每一个上班的早晨，我都会给自己一个微笑，我是天使，我用自己的行动改变着人们对护理工作的看法，诠释着白衣天使的真正意义，其实护理也是一门艺术，心与心沟通的艺术，我相信付出了就会有回报。

在工作中对我影响的就是院长，不管任何情况下，都会微笑着面对患者，百问不烦地耐心解释，只要患者需要，病情需要，工作永远是第一位的，没有时间和节假日的概念，其实每个患者都是弱势群体，在他需要时，我们哪怕是一个善意的眼神，一个微笑，对他们也许就是春天，在门诊我经常碰到不知所措的人，我总是不等他们询问，而是主动问他们有什么需求，是否需要帮助。把他们领到要找的科室，或是耐心地解答他们的问题，我不认为这是多此一举，我们付出的只是自己的一份热情，而收获的是患者对我们的信任。

工作中总会有许多不如意，摆正一种心态是最重要的，我曾经有过做患者的经历，所有的痛苦让我更珍惜自己的健康，珍惜自己的工作，尊重所有病痛的人，没有什么比拥有健康的.身体更重要的，生活中的不如意，工作中的不顺心，我就会想，我比那些病痛的人幸福多了，没有人应该吝啬自己的快乐。

我记得一句话说：微笑对于女人是一种的美容，对于男人是一种的武器，其实生活就是一面镜子，你对他笑，他就会对你笑，我们的患者也是一面镜子，你对他笑，他也会微笑地回报你，这是不用投资的美容方式，却会让我们受益非浅，同意我观点的，请微笑一次。

我认为护理工作不单单是一种治疗与被治疗的关系，倡导正确的生活方式，科学的饮食，是预防疾病的重要途径，健康教育是我们护理将要承担的一项重任，每次有了新的病种，我们都会及时组织学习，及时为患者量身定做一份健康指导，让他们对自己的疾病有一个充分的认识，对他周围的人也是一种好的影响，没有病的可以预防，有病的患者可以及时就医，在工休座谈会中，我们也总是积极地把常见病的简单诊断告知患者及家属，以便有疾病的人及时就医，这样让我们的业务水平不断地提高，也扩大了我们的社会影响力。

在病室中，根据我们科的特点，我制定了一份入院患者温馨提示，上面包括了患者想要了解的住院环境、就餐、医护介绍，总之患者的.需要就是我们的工作，为患者提供更人性化的服务，是患者的需要，也是社会的需要。

我们科的护士比较少，工作量有时也很大，经常要24小时连班，第二天还要加班，但是大家都没有怨言。在工作中，我总是去发现她们的优点，及时给予表扬，工作中出现的疏忽和缺陷，我及时发现和纠正，让她们自己去努力改正工作中的不足，而不是居高临下地给予指责，这样是既维护了她们的自尊心，也克服了工作中的各种毛病和缺陷，让她们发挥自己的潜能，更好地为患者服务。

对于护理工作我也只是在摸索中寻求经验，还希望大家一如既往地支持我，及时的为我更正自己身上的缺点找出不足，把护理工作干得更好。

谢谢大家!

护士年终述职报告精简4[\_TAG\_h2]精选精简的辞职报告个人原因范本二

精简的租房合同20\_\_最新的范本

出租方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日出生

承租方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日出生，身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方就房屋租赁事宜，达成如下协议：

一、甲方将位于\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_街道\_\_\_\_\_\_\_\_小区\_\_\_\_\_\_\_\_号楼号的房屋出租给乙方居住使用，租赁期限自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，共计\_\_\_个月。

二、本房屋月租金为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，按月交。每月\_\_\_号，乙方向甲方支付全月租金。

三、乙方租赁期间，水费、电费、取暖费、燃气费、电话费、物业费以及其它由乙方居住而产生的费用由乙方负担。租赁结束时，乙方须交清欠费。

四、乙方不得随意损坏房屋设施，如需装修或改造，需先征得甲方同意，并承担装修改造费用。租赁结束时，乙方须将房屋设施恢复原状。

五、租赁期满后，如乙方要求继续租赁，则须提前1个月向甲方提出，甲方收到乙方要求后7天内答复。如同意继续租赁，则续签租赁合同。同等条件下，乙方享有优先租赁的权利。

六、租赁期间，任何一方提出终止合同，需提前1个月书面通知对方，经双方协商后签订终止合同书。若一方强行中止合同，须向另一方支付违约金\_\_\_\_\_\_元。

七、发生争议，甲、乙双方友好协商解决。协商不成时，提请由当地人民法院仲裁。

本合同连一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**精选精简的辞职报告个人原因范本三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲、乙双方经友好洽谈和协商，甲方决定委托乙方进行居室装潢。为保证工程顺利进行，根据国家有关法律规定，特签订本合同(包括本合同附件和所有补充合同)，以便共同遵守。

第一条：工程概况

1.工程地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.居室规格：

总计：施工面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

3.施工内容：详见本合同附件(一)《家庭装潢施工内容单》和施工图。

4.工程开工日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

5工程竣工日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

工程总天数：\_\_\_\_\_\_\_\_天

第二条：工程价款

工程价款(金额大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，详见本合同附件(二)《家庭装潢工程材料预算表》。

第三条：质量要求

1.工程使用主要材料的品种、规格、名称，经双方认可。详见本合同附件(三)《家庭装潢工程材料决算清单》。

2.工程验收标准，双方同意参照浙江省地方标准《住宅装饰装修验收标准》规定。

3.施工中，甲方如有特殊施工项目或特殊质量要求，双方应确认，增加的费用，应另签订补充合同。

第四条：付款方式

1. 合同一经签订，甲方即应付\_\_\_\_\_\_\_\_%工程材料款和施工工费的\_\_\_\_\_\_\_\_%;当工期进度过半( \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日)，甲方即第二次付施工工费的\_\_\_\_\_\_\_\_%。剩余\_\_\_\_\_\_\_\_%尾款待甲方对工程竣工验收后结算。(注：施工工费包括人工费)

甲方付清工程价款，，乙方开具统一发票，向甲方办理移交及发放装潢工程保修卡，

甲方在应付款日期不付款是违约行为，乙方有权停止施工。验收合格未结清工程价款时，不得交付使用。

2.工程施工中如有项目增减或需要变动，双方应签订补充合同，并由乙方负责开具施工变更令，通知施工工地负责人。增减项目的价款，当场结清。

3.甲方未按本合同规定期限预付工程价款的，每逾期一天按未付工程价款额的\_\_\_\_\_\_\_\_%支付给乙方。

4.甲方在居室装潢中，如向银行按揭，须将按揭的凭证及相关文件(复印件)交给乙方。

第五条：违约责任

合同生效后，在合同履行期间，擅自解除合同方，应按合同总金额的\_\_\_\_\_\_\_\_%作为违约金付给对方。因擅自解除合同，使对方造成的实际损失超过违约金的，应进行补偿。

第六条：合同的变更和终止

1.合同经双方签字生效后，双方必需严格遵守。任何一方需变更合同的内容，应经双方协商一致后重新签订补充协议。如需终止合同，提出终止合同的一方要以书面形式提出，应按合同总价款的\_\_\_\_\_\_\_\_%交付违约金，并办理终止合同手续。

2.施工过程中任何一方提出终止合同，须向另一方以书面形式提出，经双方同意办理清算手续，订立终止合同协议后，可视为本合同解除。

第七条：合同生效

1.本合同由双方盖章，签字后生效。

2.本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方及见证部门各执壹份。

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

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

办公室装修合同精简模板(三)

业主(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

施工队(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着友好合作的态度，按照《民法典》等相关法律，在平等公正的情况下签定如下合同：

一、工程概况

工程地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、价格

清包工费：￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

其中水电工\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

木工\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

瓦工\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

油漆工\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

垃圾清运费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

三、付款方式

1、施工队进场，预支生活费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

2、木工完成，付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

3、瓦工完成，付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

4、工程竣工，付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

5、保修金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，从竣工之日起1年后支付

四、设计

1、甲方若有图纸须向乙方提供图纸一套，并负责交底工作。

2、甲方若无图纸，须向乙方交代清楚要求，乙方施工前须画草图让甲方认可。

五、材料

1、乙方应提前3天向甲方提供需购材料清单，甲方应在4天内及时采购材料供施工队使用，双方应各自承担各自拖延工期的责任和经济损失。

2、未经甲方同意，乙方不得自行采购材料，若已采购，甲方有权无条件拒绝使用并可拒绝支付该材料的费用。

3、乙方应在甲方指定的建材供应点购买材料，并开具正式发票。

4、乙方应验收甲方所购建材的质量，发现质量问题应向甲方及时提出并有权拒绝使用。若甲方坚持使用，应书面要求乙方，并承担因材料质量引起的损失。

5、乙方应帮甲方收货，核对数量和配件的准确性。

6、乙方应做好材料的保管工作，禁止闲杂人等进入工地现场。

7、乙方应保证在本小区内没有双包和半包的工程。

8、乙方应做好对施工完成的成品保护工作。

9、未经甲方许可，乙方不得携带任何建材出门，若发现此类现象，按材料价格加倍从人工费中扣除。

六、工期

从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止，工期为天，因甲方因素拖延，工期顺延，因乙方因素拖延工期，甲方可扣除乙方人工费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/天

七、材料搬运

甲方材料送至工程所在地的楼下，乙方任何施工人员应无条件搬运。

八、垃圾清运

1、垃圾袋装化

2、垃圾应日日清

3、垃圾应由乙方清运至物业指定的垃圾堆放场所

九、劳动力管理

1、开工前乙方应向甲方提供所有施工人员的身份证复印件。

2、未经甲方许可，非工地施工人员不得在工地过夜。

3、甲方应及时替乙方办理小区出入证件并支付相关费用。

4、乙方应具备在上海市暂住的一切证件，因证件不全引起的相关损失由乙方自行承担。

5、乙方指定由为工地现场负责人，为替补负责人。

6、在合同价内，乙方应提供人次跟随甲方挑选材料。

7、乙方未经甲方同意不得任意调换施工人员，每天工地现场必须保持2(1人)人以上的施工人员。

8、未经甲方同意，任何情况下乙方不得停工或殆工。

十、施工机具

1、乙方自带施工所需工具，并保证工具的安全性和良好使用性，乙方自行承担工具维修费。

2、因工具所产生的易耗品(如钻头、锯片等)由甲乙双方各自承担一半，甲方代购，在工程完工后结算。

十一、工地现场管理

1、现场禁止使用明火。

2、现场禁止吸烟。

3、油漆材料必须和其他材料分开放置。

十二、维修

1、因乙方施工原因导致的质量问题，乙方应在两年内无偿维修。

2、普通维修乙方应在甲方通知乙方后三天内及时维修，特殊情况(水、电问题)乙方必须在24小时内赶到并维修。

3、若因乙方未能按合同及时完成维修，甲方可以安排其他施工队进行维修工作，所发生的人工费用按实从保修金中扣除。

十三、合同附件

1、施工项目清单。

2、双方认可的报价单。

3、乙方开出的材料采购清单。

十四、合同争议

1、出现争议甲乙双方先协商。

2、协商不成可向争议所在地法院提起诉讼。

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

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

**精选精简的辞职报告个人原因范本四**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作述职如下：

一、本部销售事迹统计及分析

(一)事迹统计

\_\_年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含\_\_园)必达目标\_万元，争取目标\_万元，考核时间20\_\_年\_月—20\_\_年\_月。

根据20\_\_年\_月—\_月\_日统计，本部共实现销售额\_万元，其中1-5期实现销售额\_万元，\_园实现销售额\_万元。

(二)事迹分析

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素

①上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20\_\_年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

a.一期\_\_的10套，采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略(已清盘);

b.三期小户型“小户型精装修”运动;

c.四期\_\_花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，达到明显效果;

d.六期“青年人购房月：首付二万月供一元”运动;

e.五期“公务员购房月：买四房送8888”运动;

f.装饰建材大市场，8万—12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的积极性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

a.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

b.在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“\_\_园”、“\_\_园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的\_\_市场资源也被分流。

二、团队的建设事迹及总结

(一)本部团队建设事迹

1、通过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员

目前，本部有售楼人员：\_\_\_等五人。其中20\_\_年年度目标达\_万以上的优秀售楼人员有2人\_\_\_。

2、本部销使从无到有

目前比较稳固的销使有5名，周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强

具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用马上就能得到实行。

(二)团队建设总结

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体聪慧，充分调动本金。20\_\_年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。

销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

三、存在的问题及建议

(一)销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮助销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司项目标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰达到了\_人。而我们平均每月\_万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改良化

公司1-5期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在20\_\_年进行销售就必须进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

(1)\_\_街11-22号小户型：\_套，平均每套\_多平方米，\_多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙，无法销售。

(2)公司\_层主楼住宅：\_套，平均每套\_多平方米，\_多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过高，无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面：1套，\_平方米，\_多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到\_多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

(4)\_园复式楼：\_套，平均每套\_多平方米，\_多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部建议将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此20\_\_年一直没进行改革。假如计划通过，20\_\_年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自己的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_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！