# 最新卖珠宝业绩不好检讨书 业绩不好检讨书(模板12篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-05-14

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。卖珠宝业绩不好检讨...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**卖珠宝业绩不好检讨书篇一**

尊敬的公司领导：

您好！这段时间的工作当中我想清楚了很多，实在是感觉非常吃力，工作业绩也不是很好，我也是能够端正好自己的态度，在公司的这段时间我也是想清楚了很多事情，对于工作业绩不好这让我感觉非常的不好，在近期的工作当中我是能够端正好态度的，工作期间让我感觉很是吃力，现在我不知道怎么去做好本职，我也是想在这样的环境下面督促的更好，对于工作业绩不好我也应该反省一下。

这段时间以来我清楚的意识到了这一点，工作是一定要认真的做好，未来在生活当中我会坚持去搞好分内的事情，工作当中我会坚持去搞好自己的分内事情，现在我是清楚的意识到了这一点，业绩方面我应该坚持去提高，在未来的工作当中我一定会认真的去提高业绩，这段时间以来我确实是感觉工作当中做的不是很好，在业绩方面我是要认真去落实好的，工作当中应该持续的发挥好，业绩做的不够好，是我没有想到的，我应该要去考虑好这些，以后一定要努力的提高自己业绩，这一点是毋庸置疑的。

以后在工作当中我必然会认真去做好这些的，我的业绩这段时间是做的非常不好的，我确实是需要有一个长远的规划，这段时间我必然会认真去做好这一点的，在这一点上面我应该坚持去做好这些，工作业绩不好这让我还是有非常难受的，未来在工作当中我一定会认真去做好，公司对我们都是严格要求的，希望能够在接下来的工作当中坚持自己的原则，在以后的学习当中我希望在这样的环境下面认真去做好分内的职责，这让我对自己各个方面有了一个客观的了解，只有不断的积累工作经验，对于这段时间以来出现的问题我感觉非常的自责，只有在这样的环境下面积累工作经验，我也会对自己更加上心一点的。

实在是非常的自责，工作业绩提不上去，我应该深刻的反省，近期在工作方面我需要认真的去做好这一点，在业绩上面这是我应该去做好的，我应该要认真向别的同事虚心的请教，和大家认真的交流，工作是需要有一个正确方法，只有掌握正确方法才能够在业绩上面所有提高，当然在工作方面还是需要有耐心的，这一点是肯定要认真去做好的，我会认真的提高自己的业绩。

检讨人：xxx

2024年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇二**

尊敬的领导：

您好！

对于电话销售工作我已经非常熟悉了，也已经掌握的，但是我这个月的销售业绩一点都不好，我已经不是新人，如果是新人业绩差还可以原谅作为一个老员工我的销售业绩这么差实在是不应该。

如果工作没有结果，做再多的工作都是无用功，因为没有效，我们做销售的竞争激烈，业绩不好说明我的工作有问题，我也一直思考为什么这个月我的业绩这么差。

对于销售我也是了解的，经过了我认真分析之后我发现我的业绩没有理想，主要有这几个方面的因素：

一是我的客户资源有问题，二是我没能取得客户的信任，三是我的话术有问题。

我的客户资源都是自己通过寻找的，对自己的客户都不是非常了解，也没有进行细致的研究，所以在与客户沟通的时候，感到非常无力：

一是因为我没有抓住客户的需要，没有把握住客户的命脉，这样是不能够得到客户认同地。

二是我在与客户沟通的时候我没有与客户见面，全都是在电话上沟通，没有让客户见到诚意，客户处于犹豫阶段，一直徘徊不定，这样也是我的业绩上不去的原因之一，三是我在与客户沟通时说话方式不对，我的话术没有及时更新，以前老话术，已经被很多人用过了，让客户产生了反感，没有新奇之处，不能够勾起客户的需要，反而让客户对我产生了反感。

我们做电话销售的`如果不能让客户喜欢就会变成骚扰电话，客户有时候都不会接。我们的客户很多都是经常被我们拨打过的，都是对我们公司熟悉的，被很多人骚扰了之后一接听电话就挂断，虽然知道这些不是意向客户但是却浪费了我打把时间。

没有做好客户筛选，使我在工作中的效率不高这也是我的问题，我没有足够勤奋，没有做好提前准备，我知道就算打仗也要做到知己知彼才能够百战百胜，向我这样没有对客户做出了解就突然打给客户是没有成效的，也没有多少结果。

我这个月成绩可以看出我的工作不顺利我需要调整工作方式，以后在给客户打电话的时候必须要对客户事先了解，清楚客户是做什么的，有什么需要，抓住客户的需求然和根据客户的的需求来与客户沟通，增加成功率。

并且对着客户进行筛选，找精准客户，减少时间的浪费提高成功率。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

xx月xx日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇三**

尊敬的xx：

您好！

这个月的业绩已经发放下来了，当我拿到业绩单的那一刻，我的心里也非常的崩溃，上一个月是我垫底，而这一个月又是我垫底。我看着同事们高兴的神情，我的心里仿佛又万把锋利的刺刀扎着，让我无法出声，也无法动弹。而也和我预想的一样，您最终找我谈了话，也找我聊了一些其他的事情，这次聊天中，我也又一次的认识到了自己的缺点，也让我从中有一些醒悟。

上个月和这个月的业绩都在公司垫底，首先难受的就是我自己，其次我也拖了我们部门的后腿了，不管从哪一点上来说，都是一个不好的现象。上次垫底之后原本我想努力一把，突破一下自己。没有想到的是这个月还是我垫底，有时候我都会怀疑是不是自己的能力问题，或者说我根本不适合做这份工作，但是冷静下来之后，我也从中找到了许多问题。

其实当我们每次面临失败的时候，我们都会去质疑自己是不是在这个方面不擅长，其实这样的想法从一种层面上来说就已经对我们自身的信心造成了一定的打击了。我平时是一个比较闷的人，不太爱和大家多交流，多沟通，这一点也限制了我自己的成长。其实我应该明白的是，去向那些业绩好的同事们学习，多和他们去沟通沟通，从中也许就有解决问题的关键。但我总是没有走出这一步，总是自己一个人默默的想自己到底错在了哪里，这导致的结果就是我又一次的失败了。

有时候我们一个人是没有办法快速前进的，合作能够让我们成长那个更快，有时候也能够让我们共赢。这一点是我以前不注意的，现在这两次的打击也让我逐渐的明白了很多，我也会为此而做出一些改变。我会积极和其他的同事交流，也会继续锻炼自己的业务能力，争取下一个月的业绩会有所突破。时间不等人，而我也不能在因为自己的愚昧和无知去浪费自己的时间和精力了。只有找到了解决的办法，我才能得到突破，也才能在这条路上走的更远更稳一些。

下一个月，我一定要突破自己，我会给自己树立一个目标，然后朝着目标出发。不管结果怎样，我只要求自己能够有所进步，也让自己重新能够看到希望，有更大的信心和勇气继续出发！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

文档为doc格式

**卖珠宝业绩不好检讨书篇四**

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的工作业绩，我不禁冷头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊!

回顾错误，我在20xx年6月到12月期间的`工作业绩非常糟糕，总共只完成18张业务订单，销售金额仅仅人民币30000多元。这样的工作业绩在本单位排名倒数第一，距离倒数第二名的销售业绩相差了20xx0多元，差距是明显，我的愧疚也是多多的。

因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇五**

尊敬的领导：

您好！

本人在任职xx地区区域经理期间，工作严重失职，工作成效不彰，业绩远远不能达到公司预期，在此特做个人反省和工作检讨。心理上没有重视公司渠道操作的政策，虽经教导，态度仍欠端正。反映在工作不扎实，客户资料不健全，客户资源有限，拜访客户蜻蜓点水。

直接导致公司政策执行和操作不利，没有迅速扩大经销商范围和打开市场销售局面。工作不够扎实高效，得过且过的心理经常作祟。反映在渠道建设缓慢，客户问题解决不能及时妥善，累积出恶果。没有深入踏实倾听客户需求，导致服务和市场拓展工作成效不彰，影响公司口碑。

由于对公司相关政策贯彻和执行不彻底，导致不能有效整合利用公司资源，为产品推广服务，进行有效行销面的推广工作，且多为琐碎事情耗费时间。

在阻碍市场推广的同时也造成客户的极大不满。

行销工作没有充分按照公司政策走，而是过分依赖代理商，或乡愿讨好，或百般压榨，结果虽经努力，终不能营造更广阔的市场环境，业绩不彰，自己也走入困境。

为了达成短期效益，对客户盲目乱承诺，终至承诺而不能履行，蒙上欺下，最终不仅伤害了客户感情也损伤了公司信誉。

目光短浅，不能对市场反馈信息和潜量进行正确分析，没有市场经营的长期目标，市场操作的.大局观和格局观不强，不能有效布点拓面，约束了自身发展，从而影响了产品市场推广效果和力度。

综上，从公司政策调整到目前，我个人在本地区的操作上没有明显的成效和实质性动作，主要因上述六大错误所致。公司领导几经教诲仍改进不大，实不堪再用；在此，董事长能限期改正，我深表感激，当洗心革面，痛改前非。

为以实际行动证明自己决心，对自己负责，不辜负公司期望，我决定向公司作出检讨。诚祝愿公司经营更好，业绩再上台阶。

共勉！共勉！

此致

敬礼！

检讨人：

20xx年xx月xx日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇六**

尊敬的领导：

您好!

六月份我没有达到公司的销售业绩，作为房地产工作人员，我很愧疚，给公司造成了影响，也给销售团队带来了很多不必要的麻烦。在工作期间存在工作懈怠、疏忽大意、工作积极性不高等问题。这些问题直接导致了我没有完成房产销售业绩，而且我没有完成的不是一点两点，而是很多额度没有完成。公司下发我这个月完成的房产销售任务，我仅仅完成一套房子，这给公司造成了很大的损失。

经过经理的严肃指正错误之后，我已经意识到再怎么遗憾和难过都对我弥补错误无济于事，第一我应该严肃地承认错误，认真地面对它，我必须努力地反省错误、检讨错误。

一个团队的氛围、文化，对团队每个成员都有约束、感染、熏陶、激励的作用。我已经深深地懂得成长阶段的员工是他的起步阶段，而形成良好团队氛围是保障房产销售员管理工作顺利开展的前提条件。我通过细心的观察和深入地了解努力发现团队中各层次、各方面好的榜样，并试图通过学榜样产生“新榜样”，以带来“一花引来百花开”的良好熏陶效果，并号召全体房产员工向身边的榜样学习。通过身边的榜样，让大家自省自纠，从而规范自己的言行，促进团队文化的形成。

悔悟后，归结原因如下：

1、责任心不强，工作作风不深入，不踏实。作为一名房地产销售员工，不论有多少理由，都应时刻为了银行着想，听从领导的吩咐，尽职尽责做好我的本职工作。

2、事发后，不能心平气和地面对错误，有逃避的心理。一开始，就想着把很多问题推给别人，而不能立刻想着先从自己身上找原因。为什么不能心平气和呢，因为是“龌龊的面子”在作怪，还强装出一副“此事与己无干”的样子，对事情展开一番“与己无干”的耍赖分析!每每想起当时的嘴脸，心中甚是羞愧。

在以后房地产销售工作工作，我也会努力成长为一个理智的人，一个理得心安的人，从过去的错误中学到智慧，不再单纯地懊悔。“经师易得，人师难求”，我真心感谢领导的教诲，能从你们身上学得到更多的“智慧”，能得到你们的教诲和帮助，我倍感幸运和不胜感激!

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇七**

尊敬的经理：

您好!

针对这个月我的销售业绩的问题，本人在此郑重地向经理您道歉!本人上个月向您承诺的销售业绩这个月要提高的量，我没有做到，让您失望了。如果您因为我这几个月的业绩一直不怎么好，并且上个月承诺了这个月的业绩又没有达到，想要解雇我的话，我也不会有任何怨言，毕竟是我自己做的不好，对不起。

经理，我也不知道我这几个月怎么了，实在我自己也没有什么心事影响，却老是业绩平平。哪怕我围着顾客转，让她们都跟我好成了姐妹，她们也没有因为情意而多买我一件衣服。我也一直在纳闷，到底是哪里我做得不够好，导致这样的情况发生。经理，我可以理解您对我的要求，真的，非常理解，毕竟做服装销售是要卖出衣服产生利润的，要是我只顾着给顾客们普及服装知识，为她们搭配衣服，她们却不给我做生意的话，那我就把我们这里当成一个慈善机构在这里做慈善了。我的基本工资，经理您倒是还给我发了，但我这一直没有很高的业绩的话，我们店就没有什么收入，再这样下去的话，经理您都没办法给我发工资了，这些我都明白的，经理!

我使劲琢磨，到底我是哪里做得不够好，而产生了这样的结果呢?或许是我在服装销售的过程中没有把握好那个度吧?让所有我服务的顾客都认为我像是一个服装老师一样给她们无私的奉献着服装知识，但我怎么想也觉得不会是这样的情况。大概是现在的服装购买者都更理性了吧!现在有那么多的服装可以买，哪怕是我给她们推荐了那么多好看的衣服，但别的店也给她们推荐了很多好看的衣服，她们又为什么一定要买我们这家的服装呢?我想来想去，我的业绩不好这件事，或许还是得怪我的销售方式有问题了。

我想我或许得自己穿好看点，让她们看了我穿的服装之后有购买的欲望，而不是我拿着我们店的服装使劲地讲这件衣服穿上会有多好看。嗯，或许真的是这个原因吧!像我们店的xx，她的销售业绩为何如此高?好像她就是这样用自己穿上我们店的服装来进行销售推荐的。无奈，我没有她身材那么好，不过我的形象如果减减肥应该还是不错的!那我就先从把自己变吸引人来做销售工作的第一步吧!

此致

敬礼!

检讨人：xx

20xx年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇八**

尊敬的领导：

您好！

我是营销四部经理，我对我未完成公司的周计划做深刻检讨，希望大家以后引以为界。一个部门业绩的`好坏取决部门经理，作为一名职业经理人对待部门应该像对待自己的孩子一样。不管有多艰难，遇到多少问题首先应该有勇者精神，所谓勇者应该冲更大的浪，我应该先站在前边更贴近一线员工。员工没有任何问题，员工没有错，一切问题在于我。部门当中几个严重问题：1、惰性；2、执行力；3、激情；上边的问题体现了，我对管控上边的缺陷，就像父母带孩子，如果父母对孩子平时出现的错误不论不问，直到出现问题的时候才去说一两句，那么最坏的打算就是他长大以后一定是个坏小子，这个孩子他以后一定是上不了大学的，孩子最后犯了错误以后他以后一定狠他的父母。

我们部门目前就是这么一个情况，我没有能够对每个环节做严厉的监控，每个人的人生观、价值观又是不同的，导致思维方式的不一，觉得接受管控是一个种压力，导致一个人坏了影响到身边的另外一个，最后整个部门都感染上了这种懒惰的行为。也就是说一个人不遵守游戏规则，那么其他人也不会去遵守游戏规则，最后导致这个游戏玩不下去，一致性就会降低。

所以这个问题的根源问题就是，我对于管控上边的不严格，不利索造成的。管理应从自身做起，树立榜样作用经理与员工朝夕相处，形成一种特殊的亲近关系，在员工心目中，经理的形象高尚无比，他们对离自己最近的人观察得也最仔细，经理的一举一动他们也都愿意去效仿。一个优秀领导留给员工的良好印象可以成为员工生活道路上的一座丰碑。

相反，如果一个领导言行不一致，或自己的实际行动与对员工的要求不相符，那不仅会影响业绩，更会在员工心目中留下表里不一、言行不一致的阴影。可见，领导的榜样作用是影响团队管理质量的一个重要因素，我觉得我应该在工作实践中，应该给员工树立榜样，让员工真正的信服你，信赖你。

经理一定要坚持以自己的模范行为。比如，在日常的工作中，严于要求自己，做到最早到、最晚走，坚守岗位，认真工作，勤于学习，与时俱进，通过自己的良好作为，潜移默化，持之以恒，以培养员工的学习兴趣、共同进步的氛围与文化。团队中个人榜样应起引领作用，引领团队奋斗的方向，一个良好的团队应该有一个集体的奋斗目标，形成强大的团队凝聚力。

因此，在团队管理中，我提出了＂部门荣誉高于一切，团队荣我荣，团队耻我耻＂的口号，让每个员工明白一个良好的团对对他们健康成长的巨大作用。在具体工作中，应注重发挥榜样的力量，重点对优秀员工加以栽培，使之成为团队管理的骨干力量，让他们引领带动全队员工努力学习，奋勇拼杀，团结奋进，为实现创建优秀团队目标而共同努力。

培养良好的团队作风榜样在哪里，其实榜样就在我们的身边。无数事实证明，员工身边的榜样具有更强的教育性。关键是要善于发现，精心培养。一个团队的氛围、文化，对团队每个成员都有约束、感染、熏陶、激励的作用。我已经深深地懂得成长阶段的员工是他的起步阶段，而形成良好团队氛围是保障员工管理工作顺利开展的前提条件。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇九**

尊敬的领导：

您好!

我是xxx，这个月的业绩很糟糕，我自己都不相信自己的做的这么差，自来来xx公司这里为数个日夜的奋斗，我自己的能力在呈直线上身着，业绩一直以来我都很不错，这个月的业绩却是一塌糊涂，没有好好地用心去做，这是一个遗憾，或许是心态变了，或许是自己的懒惰了，自身的缺点不可逃避，这个月的业绩低到了最低，我真的很惭愧，自己的没有绷紧神经好好工作，我一直在对自己的要求慢慢放松，这个月的月季也很是跟自己的这种懒惰有很大的关系，您一直很看好我，来到公司以来就一直很看好，对于我的销售业绩很满意，这个月让您失望了。

这短时间以来我状态很不好，自己的放弃了自己，因为自己长期的压力让我喘不过气来，我真的很想做好，真的很想在工作中做出好的业绩，甚至是第一，作为一名销售我相信谁都想，但是我这段时间力不从心，每天的状态很不理想，自己有时候想放松自己一下，但是我的工作是不允许的，我知道自己的方法也不对，我每天对于工作疏忽了很多，没有太过于用心了，之前都是认认真真做好每天的事情，现在就是一个非常糟糕的状态，自己怠慢自己。

工作也是一样，对于这个月的业绩尽管我自己不相信自己做的很差，但是我这样的每天怠慢工作，想一想确实在情理之中，记得我刚来带公司，我每天都在一个要求自己，尽管自己跌跌撞撞但是一直在成长，每天都会有一定的收获吗，现在时间过去了，自己的状态就不平衡了，因为失去了太多的时间，每天就是不断的忙，失去了对于生活的态度，很遗憾我真的很后悔自己的这段时间以来的一个表现，我这段时间每天很消极，因为总是在想着放松自己，每天一有空就玩，偷懒，对于客户工作什么的很怠慢，不是那么喜欢这种工作状态了。

一直以来和不理想，特别是自己平时这种心态这种消极工作的心态也是我堕落的原因，经过这次我后悔了，我觉得自己不可以一直处于这样的状态下，一旦时间久了我就会适应了，有句话说习惯一个环境很难，我不想自己的之前的努力废掉了，这个月的销售业绩不好，我今后就加倍的努力，我就加倍的对自己发狠，我相信没有什么不能够改变的，业绩就是靠人做出来的，我之前很相信自己，今后不会差，但是我也非常抱歉这个月的业绩这么差，是我从来没有过的，也是我第一次消极的表现，在今后的工作我会更加用心的。

此致

敬礼!

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇十**

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的工作业绩，我不禁冷头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的.五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊!现如今，我已经深刻地反省了自我错误，总结我过去一段时间的表现。

我在工作当中存在态度松懈、思想觉悟不高、业绩操守不强、工作经验没有足够积累、人际交往存在过大偏差等问题。如此严重的问题怎么能不造成我工作业绩的下滑呢?因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。

特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致：

非常抱歉!

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇十一**

尊敬的领导：

您好!

我这次没有达到销售业绩，真是很抱歉，我知道这是我工作没做好的结果，我需要好好反省，从而改正，争取下次能够做得更好。

经过一番思考，我意识到这段时间的业绩不行，充分暴露出我工作热情有些不足、工作方法也有些切妥，更反映出我没有足够的工作资历积累。这三点问题得暴露如同当头棒喝一般敲击在我的脑海，让我有些清醒了。是啊，这三点当中的任何一点都足够让我陷入困境。为此，我决心针对错误问题，提出改正措施，并且坚决执行：

第一，从今日起我要重拾一份对于工作的热情，以饱满的干劲做好这份工作，提高我的工作积极性，将工作当中的各个细节做好，努力提高工作业绩。

第二，我要重视向其他优秀员工取经，与他们定期做交流，从中学会正确的工作方法，掌握工作方法以后我会认真用好这些方法，从而提高业绩水平。

第三，必须我要学会耐心，懂得一步步、有条不紊地做好工作，通过持之以恒、坚持不懈的努力从而不断积累工作资历，让自己的工作业绩不再下滑。

以上就是我的销售业绩差检讨书，请领导批评指正!

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**卖珠宝业绩不好检讨书篇十二**

尊敬的公司领导：

您好！

本人在任职xx地区区域经理期间，工作严重失职，工作成效不彰，业绩远远不能达到公司预期，在此特做个人反省和工作检讨。心理上没有重视公司渠道操作的政策，虽经教导，态度仍欠端正。反映在工作不扎实，客户资料不健全，客户资源有限，拜访客户蜻蜓点水。

直接导致公司政策执行和操作不利，没有迅速扩大经销商范围和打开市场销售局面。工作不够扎实高效，得过且过的心理经常作祟。反映在渠道建设缓慢，客户问题解决不能及时妥善，累积出恶果。没有深入踏实倾听客户需求，导致服务和市场拓展工作成效不彰，影响公司口碑。

由于对公司相关政策贯彻和执行不彻底，导致不能有效整合利用公司资源，为产品推广服务，进行有效行销面的推广工作，且多为琐碎事情耗费时间。

在阻碍市场推广的同时也造成客户的极大不满。

行销工作没有充分按照公司政策走，而是过分依赖代理商，或乡愿讨好，或百般压榨，结果虽经努力，终不能营造更广阔的市场环境，业绩不彰，自己也走入困境。

为了达成短期效益，对客户盲目乱承诺，终至承诺而不能履行，蒙上欺下，最终不仅伤害了客户感情也损伤了公司信誉。

目光短浅，不能对市场反馈信息和潜量进行正确分析，没有市场经营的长期目标，市场操作的大局观和格局观不强，不能有效布点拓面，约束了自身发展，从而影响了产品市场推广效果和力度。

综上，从公司政策调整到目前，我个人在本地区的操作上没有明显的成效和实质性动作，主要因上述六大错误所致。公司领导几经教诲仍改进不大，实不堪再用；在此，董事长能限期改正，我深表感激，当洗心革面，痛改前非。

为以实际行动证明自己决心，对自己负责，不辜负公司期望，我拟决定向公司请辞。非常感谢董事长和同仁的殷切挽留，诚祝愿公司经营更好，业绩再上台阶。

共勉！共勉！

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年x月x日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn