

# 沈阳故宫导游词欢迎词(汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 销售申请书篇一

尊敬的xx经理：

您好！

自xx年入职以来，我一直都很享受这份销售工作，感谢各位领导信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在过去的近两年的时间里，利用公司给予良好学习机会，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司的照顾表示衷心的感谢！当然，我也自认为自己在这半年的工作中做出了自己的最大努力。

但因为某些个人的理由，我最终选择了向公司提出辞职申请，并希望能于今年12月正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合做好交接工作，保证业务的正常运作， 对公司，对客户尽好最后的责任。

希望公司对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售申请书篇二

尊敬的xxx领导：

您好！

我于20xx年入职该公司至今已有四年多时间，在这四年的时间里，让我学到了很多的东西，首先我很感谢公司给我锻炼的机会，以及很多方面的帮助。千言万语化成一颗感恩的心，希望更好的报答公司。这是我的初衷。随着时间的推移与阅历的增加，现在的我可以说不说在公司做事更加得心应手，相对于以前来说有了更大的改变。不仅可以做单一的开票工作，还能负责配送、话务工作。以及发货联系、其它琐碎事情(例如;送货过程中出现的问题，库房装货问题等等)在去年的一年时间里，更是间接做了公司所属财务录入工作(销售日报表及费用支出等)我自认为对公司不能说是兢兢业业，但也是勤劳肯干的。相信我的作为领导也是看在眼里的。

鉴于现在的工作量加大以及我们所处的城市是一个正以惊人的速度向前发展的城市，无论是在经济还是消费水平在全国都是名列前茅。在这种形势下，现有的工资水平显得有些单薄，已经成为限制我自身发展的最主要因素之一，这是其一，其二，在公司的几年时间内，我一直希望可以得到更大的发展空间，对自己的能力可以有更深层入的提升，但公司都未予以理会，这点我很失望。对于一个老员工的我来说，如果她的工作量加大，而薪金却和新员工的一样，这点是无法理解的。郑重说明一点的是公司领导的承诺居然一直未兑现，着实让我有些憋屈。作为一个一诺千金还是有必要的。也许我做的还不够令公司领导满意，也许我还需要努力锻炼，但我希望领导能给我肯定的回答和建议。另外一点需要说明的是我也不想在公司人员不具备的情况下提出这样种要求，在此情况下提出实属于无奈，望公司领导理解。

为了能更好的为公司效力，也为了我能够安安心心的工作，使自身能得到更好的发展，特此向公司领导提出加薪申请。申请工资为在原有工资的基础上上升3%，其它不变。

当然加薪不是目的，只是希望我做的工作与努力成正比。

此致

申请人：

20xx年xx月xx日

## 销售申请书篇三

尊敬的领导：

您好！冒昧打扰您的宝贵时间，请恕原谅！但肯请您看完我的这份申请书。

我于20xx年3月有幸加入了公司，到至今已有2年多。随着公司两年多的发展，我个人的能力也在这里得到了不断的提升和进步。在这段共同成长的岁月里。我把昊旺公司当成了自己的家，我对同事们产生了浓厚的感情，同事们给予了我即大的帮助和支持，我感谢公司对我的栽培和帮助。

工作能力、与同行业的技术人员的待遇差异太大。到目前为止我的薪资待遇只涨了几十元，这些问题确实影响了我的日常工作。在这种形势下，我现在的待遇水平显得有些单薄。已经成为我限制发展最主要因素之一。

为了能为公司效力，也为了能得到更好自身的发展，希望公司能够基于对内的公司员工手册公平性，对外具有竞争力的待遇制定政策，为我加薪。

人追求的目标越高，他的潜能发展越快，有句话叫做“下重赏必有勇夫”，这样，员工才能为企业创造更大的价值。如果对员工的工作没有一个明确激励手段，和考核标准。员工的素质高低，做多做少。做好做坏都只是拿没有竞争力的工资。对他们来说，为工作付出的满腔热情。牺牲休息时间和身体健康来说是不公平和不值得的。

以上是我的这两年来工作成绩和对公司的建议。如果公司认为我还未能达到加薪要求。我诚恳的请您能提出宝贵意见或建议。让我今后有一个努力的方向目标。在提升自己能力的同时将工作做得的更好。

申请人：

20xx年xx月xx日

## 销售申请书篇四

本文目录

1. 销售申请书范文
2. 销售部员工辞职申请书
3. 钢材销售辞职申请书
4. 销售人员辞职申请书范例

您好，从20xx年初至今，进进公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过往的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过往两年里，利用公司给予学习时间，学习了不少新的东西来充实了自己，并增加自己的知识和实践

经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢!!

在经过20xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面开发的运做，但自己缺乏市场等方面开发的经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

我个人感觉，我在过往的一段时间里的表现不能让自己感觉满足，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过往两年没有给公司做过点贡献，也自己感觉自己的能力还差的远，在公司的各方面需求上自己能力不够。

经过自己慎重考虑，自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，看公司给予批准!

此致

敬礼!

申请人:

xx年xx月xx日

销售申请书范文(2) | [返回目录](#)

尊敬的销售部领导:

时光如水，岁月如梭。转眼三年过去了，在销售部(名)的三年工作中，让我成长了许多，首先感谢我的领导对我工作中的高度信任、辛苦栽培及无限包容。对我生活中的关心、照顾和引导，让我除了在专业知识和工作上有所收获，感谢领导对我的宽容和照顾。也感谢各位同事给予我的友善帮助和无数的关心。其实，此时此刻，千万句的感谢都难以言表我的这份感恩之心。

我觉得工作上如果这么长时间还没有起色就该往自己身上找原因了,或许这真是对的,由此我开始了思索,认真的思考。尽管我一思考,上帝便会发笑,但这笑带着一丝苦涩,思考的结果连自己都感到惊讶——或许自己并不适合这项工作。

经过慎重考虑之后我最终选择了向销售部提出辞职申请,并希望于\*\*月22日正式离职,在此,我也为我走后留下来的工作又重新需要(某人)和(某人)来承接深表歉意!

此致

敬礼!

申请人:

销售申请书范文(3) | 返回目录

尊敬的领导:

您好,在正式提出辞职之前,我想先感谢一下各位领导及同事在这近半年里,对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多,得到了很多。在公司的这段时间将会是我一生中,都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处,需要改进的地方也很多。

在销售部的日子里,因为我从事的是内勤工作,与同事朝夕相处,建立了深厚的友谊。我从内心希望这份友谊能继续并永久维持下去。

但现在因为我个人以及家庭的原因,经过深思熟虑地思考,我不得不提出辞职,希望能于xx月xx日正式离职,请公司批准。

对由此为公司造成的不便,我深感抱歉。同时也希望公司能

体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

最后，我真心的希望贵公司能在今后的建设与发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！

申请人：

日期□xx年xx月xx日

尊敬的公司领导：

您好，虽然万分羞愧，但在钢材销售形势最为艰难的时刻，我依然厚着脸皮向公司提出辞呈。

从十年前迈出校园，我就有幸进入公司销售内勤部门任职，光荣地成为钢铁大军中的一员。这艘企业之巨轮，不仅载着我的职业生涯起航，更成为我事业平台的摆渡者。

为了锤炼与培养我，公司先后提供了五个工作岗位，给予我放飞梦想的平台，让我磨砺、催我前行。而我也最后在销售内勤部门安定下来，这十年里，我以滚烫之心、赤诚之爱、恪守职业准则，尽心履职。被同事首肯过、被领导褒奖过、更戴过“模范党员”的大红花……我的成长关乎所有人的爱，对生命中知遇知恩的人充满了感激的情愫！感谢在我人生与事业旅途上，给予我巨大支持和鼓励的领导和同事们！

我为自己曾有的幼稚、错误和局限而懊悔，生命个体的能力非常有限，这是一种深刻的悲观的基础。对完美事物的追索更难以让我做到对个人满意、令公司满意。当对工作的热情与对企业的热爱，在日积月累的岁月里成为习惯，渗入骨髓的时候，我难以用割舍不断的悲怆，清晰地阐述挣脱职业的缘故。“换一种磨砺、换一种活法”或许是我默默无语最好的表达。离职前我将做好工作交接。

活动力的方向。请领导和同事们放心!

一切转眼即逝将成过去，而过去的一切都会显得美妙。大爱无疆，我对公司的关注胜过一切，领导和同事们的共同努力一定会把我们的企业带向成功。我双手合十，遥望那碧蓝的星空，祝福所有关心过我的人事业有成，生活幸福!

我恳请领导和同事们原谅我的离开，恳请公司接受我的辞职请求!

申请人:

日期□xx年xx月xx日

销售申请书范文（4） | 返回目录

首先，非常的感谢各位领导与同事在这1年多的时间里，对自己工作的支持以及指导。在1年多的时间当中自己学到了许多，得到了许多。在贵公司工作的这样一段时间将会是自己人生中，都无法忘怀的一笔宝贵财富。同时在这样一段时间当中发现了自己不少不足的地方，需改进的地方也非常多。

在销售部工作的时间当中，由于工作的关系，和各位同仁之间朝夕相处，彼此之间建立了很深的友谊。本人从内心希望这样一份友谊可以继续并一辈子维持下去。

但如今由于自己个人还有身体的原因，经过认真的思考，自己唯有提出辞职，希望能于20xx年xx月xx日正式离职，希望公司领导批准。同时请公司在xx月xx日之前安排相关的人员接替本人现在的工作，我将会尽心做好工作的交接。对由此给公司导致的不便，我深深的表示抱歉。同时亦望公司可以体恤本人的个人实际，对本人的辞职申请予以考虑并望批准。

最后，本人真诚的希望贵公司能在未来的建设和发展旅途当

中大展宏图、蒸蒸日上!

辞职人:

xx年xx月xx日

## 销售申请书篇五

尊敬的领导:

20\_\_年4月1号,是我一生难忘的日子。经过了6个月的岗前培训后,我成为了一名销售员。在过去的这几个月里,我受到了“公司大家庭”的关心和照顾,得到了迅猛的成长,现在6个月试用期已经到了。我现在郑重向领导正式提出转正申请,请领导批准我转为正式员工,我将做以下汇报:

在这个月里,我按照正式员工的标准严格要求自己,使自己在各个方面不断的成长,这段跟车实习的日子里让我充份体会到了要想成为一名合格的公司司机所要付出的努力不是几个月就能达到的,要想让自己也成为一名合格的司机不仅要有好的驾驶技术,处理突发事件时的冷静和沉着,还要有对车辆构造的深入了解,但是这段时间以来让我更加深入的领会到了一名优秀的司机首先就是要有一颗“责任心”,它是我们每一名渴望成为销售员的人都应该具有的一种基本素质,更是做好本职工作所必须的条件。因此,要想把工作做好,提高责任心是至关重要的。在这段日子里,我一直努力的朝着一名优秀的公司司机而努力。在技术方面通过代班主任和师傅们平时的细心教导,每天感觉都有一定的提高,在正线操作方面,自己也本着认真开好每一站的想法。在下班后也会拿出一定的时间总结每天工作的得失,及时总结。通过自己的努力,我在公司组织的考试中获得了第二名的成绩,也正因为这个成绩,公司决定提前和我签订了劳动合同,受到这个消息的时候我心理非常的激动,这让我感到这段时间的

努力是值得的，我也会朝着这条路坚定不移的走下去。

做的漂亮是摆在我们每一个公司人眼前的任务。作为一名公司司机我们要确保公司安全正点，向乘客提供快捷，方便，优质的服务，要以实现安全，准确，高效，服务的运输宗旨之路一步一个脚印的走下去！

当然，在这3个月里我也发现自身存在一些问题。作为一名年轻人，努力拼搏精神和开拓创新意识还不够强，在工作上没有赶超一切的信念。工作中有时不够仔细等，今后将努力加以改进。要努力做到克服消极思维、模糊认识所造成的各种束缚，彻底破除急躁情绪，迎难而上，积极工作，对遇到的问题要进行理性思考，加大、加强自己独立判断能力，并根据个人具体情况和自身工作特点，不断完善和提高自己的，脚踏实地地投入到工作中去。

在今后的学习工作中，我不光要加强专业领域的学习，而且也要扩充自己的知识面，制定适合自己工作的学习计划，按着成为一名优秀司机的路走下去。

励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，北京公司的美好明天更辉煌。

做为试用员工，我十分渴望转正，请领导考虑我的申请，我将虚心接受领导对我的审查和考验。

申请人：

## 销售申请书篇六

在公司主要负责市场开发和销售业务方面的工作\_个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在\_个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，以下是三个月以来，

我的网络销售工作总结：

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，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施。

销售部利润主要来源有：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。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施。

客服部利润主要来源：\_电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。\_年我们被授权为\_电脑授权维修站;实创\_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\_\_万元。

## 三、工程部获得的利润途径和措施。

工程部利润主要来源：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\_\_万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_万元;多功能电子教室、多媒体会议室\_\_万元;其余网络工程部分\_\_万元;新业务部分\_\_万元;电脑部分\_\_万元，人员工资\_\_—\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_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。四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、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。

## 五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

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。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：

\_\_\_年\_月\_日

## 销售申请书篇七

尊敬的领导：

您好，从20xx年初至今，进进公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过往的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，在公司里也

学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过往两年里，利用公司给予学习时间，学习了不少新的东西来充实了自己，并增加自己的知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢！！

在经过20xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面开发的运做，但自己缺乏市场等方面开发的经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

我个人感觉，我在过往的一段时间里的表现不能让自己感觉满足，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过往两年没有给公司做过点贡献，也自己感觉自己的能力还差的远，在公司的各方面需求上自己能力不够。

经过自己慎重考虑，自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，希望公司给予批准！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

辞职报告范文 | 辞职报告模板 | 辞职报告如何写 | 辞职报告  
书 | 辞职理由

辞职报告范文 | 辞职报告模板 | 辞职报告如何写 | 辞职报  
告书 | 辞职理由

## 销售申请书篇八

- 2、与客户坚持良好沟通，实时把握客户需求，维护新老客户；
- 4、按公司要求制定销售计划并努力完成个人年度销售目标；
- 5、定期向公司供给市场分析及个人工作周报。

任职要求：

- 1、大专以上学历，机电类专业优先，理解优秀应届毕业生投递简历；
- 2、有相关销售工作经验及成功操作发电机组（强电）大型项目案例者优先研究；
- 3、有良好的团队意识和服务意识，能吃苦耐劳、承受压力、善于与人沟通；
- 4、品牌推广意识强、掌握各种有效销售渠道、具备卓越的销售技巧。

## 销售申请书篇九

尊敬的经理：

您好！

首先，感谢领导及同事在这近半年里，对我工作的支持与帮助。在这一年里我学到了很多，得到了很多。在贵公司这段时间将会是我一生中，都难以忘却的宝贵财富。同时这段时间里发现了自己很多不足之处，需要改进的地方也很多。

屈指算来，我到公司已两年多时间了。在这段时间里，虽

然我的工作并不能尽善尽美，但在公司同事们的指导下，我尽量严格要求自己尽心尽职. 按时按量完成了公司分配的销售任务。鉴于两年多来我在公司的发展与期望有些距离，加之近来的工作中我常常觉得力不从心，故遗憾的提出辞职。

非常感谢在这段时间里公司对我的培育和关怀，在公司的这段经历对我而言弥足珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸，在公司的这段工作经历也将是我整个职业生涯中相当重要的一部分。

再次对我的离职给公司带来的麻烦表示抱歉，同时也期望经理及各领导体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售申请书篇十

尊敬的领导：

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导

都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独立完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在\_\_月底，接到了去销售部新员工分赴\_\_专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

\_\_月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等人的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能

会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

此致

敬礼！

申请人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日