

2023年房地产销售竞聘演讲稿(优质9篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

房地产销售竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导：

您好！

在经过内心多次痛苦挣扎和深思熟虑之后，我终于下定决心辞去目前所从事的职位，终于鼓起勇气写下了这封辞职信。对于这种勇气，我将其称为 成长的勇气 。

我来到公司已经一年的时间了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。这一年来，咱们公司在飞速发展，我也在快速的成长，我也深知在我成长的背后是领导的信任与潜心栽培，同事们的支持与帮助。

xx年，对我来说是至关重要的一年，我很庆幸能够在这样的公司，这样的部门，这样工作环境中迅速成长、适应社会。我的母亲经常用这样一句话教导我 找一个好企业容易，遇到一个好领导不容易 ，我很幸运地在慢慢职业生涯的开始便遇到了您这样一位亦师亦友的好领导，我也很感激这一年来您对我犹如兄长般的关怀、支持与信任。

我想，在为部门和公司取得了一些成绩之后，我还是要离开这培养我的热土的，就像一个孩子要离了家乡去远方锻炼自

已一般。曾经把为海天效力看成一种荣誉的我，做出这样的决定也会感觉到很痛苦，现在，我也只能很遗憾的说辜负了领导对我的深切期望，只能深深地道一声对不起！

真诚地感谢您这一年来对我的厚爱，对我自身存在缺点的包容，以及对我在工作中所存在不足的指正。我也很真诚地感谢和我一起工作过的同事们，我曾经和他们度过了一段非常快乐的，令人难忘的时光。这样的深情，我铭记在心；这样的财富，将伴我一生。

无论走到哪里，我都会为我曾经是xxx公司的一员感到自豪，在xxx公司工作的日子是我最宝贵的财富！最后祝公司的事业蒸蒸日上，业务高速上升。

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年x月x日

房地产销售竞聘演讲稿篇二

尊敬的公司领导：您们好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的 7年之痒 ，在第一个法定端午节刚刚结束

之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

xx年x月x日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。2015年x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少6年，也没有多少能有深刻记忆的6年，但在天工地产的6年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的6年。天工地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能的情况下帮助天工地产。在为自己祈祷的同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩!

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着

这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年x月x日

房地产销售竞聘演讲稿篇三

您好！

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提出辞职申请。

来到xx已经两年有余了，在这两年里，得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助，我衷心的非常感谢黄总和各位xx的同仁。在xx我有过压力，也有过煎熬，更有过收获□xx简洁的人际关系和坚韧的工作作风，让我在职业的道路上有了全新的感悟，也有了从未有过的巨大收获。在这里非常感谢集团领导特别是黄总您给予我的帮助和支持，很多教诲会伴随我未来的职业生涯。

xx是个讲究执行力和任务完成为结果的高绩效团队，当每月月底任务不能完成的时候，我都非常愧疚。从进入20xx年起，连续2月、3月、4月3个月我都不能完成签约指标，我感觉到自己的能力已经不能肩负起带领xx的销售团队继续完成年度的销售任务。

愧对集团领导对我的信任，也无法面对xx销售团队的在付出努力后还是一次又一次失败的挫折感，也正是因为我的业绩不好，影响到项目公司很多员工不能晋级和加薪。在最近的3

个月里，从1-2月住宅即将清盘的推广，到2-3月商铺换颜为xx餐饮美食街的升级推出，再到4月改xx为xx重新包装面世，一次又一次的销售不利，让我的信心也一步步的在流失，直至殆尽。目前我的能力和状态已经不能完成集团交付给我年度指标的完成。现在才4月底，正是考虑到项目在今年年底前还有一个相对较长的销售期，本着对xx项目负责的态度，我也不能继续尸位素餐，我郑重向公司提出辞职。

我可以在此辞呈递交之后的30天内离开公司，您可以安排新的营销副总来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助来人顺利完成工作的交接。

能为xx效力的日子不多了，我一定会站好自己的最后一班岗，做好工作的交接，保证让项目做到平稳过渡。在两年多的时间里伴随着惠山项目从开工到即将的开业使我倍感荣幸，在xx工作的点点滴滴，苦于乐都是珍贵的人生回忆。祝黄总和各位公司同仁身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

房地产销售竞聘演讲稿篇四

__年12月5日，我透过面试进入碧桂园房地产有限公司。实习期间我学到了很多，明白了真正工作的状态，赚钱不容易，做好一份工作更不容易啊。很感谢碧桂园的同仁们在我困难的时候帮忙我，指导我，让我成长。经过这3个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，对社会有了更好的熟悉，也对自己有了深刻的认识。

一、对碧桂园的印象。

碧桂园有限公司，领导有杨经理，蒋经理。对待下属很热情，不懂就指点，这让我感到很亲切。碧桂园给你一个五的家。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

二、工作资料

1. 第一天过去的时候还是比较紧张的，宿舍是在一个农村改造房租的。第一天上班居然是搬床铺，搬桌子，设立自己的办公室，这让我很诧异。但是毕竟是广东的房地产到了浙江海宁什么都要从零开始。
2. 前半个月展点拓客，在临平的沃尔玛商场我们租了一个展点，我们每一天都要去那边拓客，填调查表格，放下身段，放下面子，这算是进入社会的第一步吧！
3. 谈商家联盟，就是我们要和当地商家们谈交易，我们需要他们的客源，让他们间接帮我们做广告，我们则是在开盘的时候让他们展示自己的商品，设展架。我和谢姐就到临平的江南家具市场找到他们的经理，貌似很谈得来，虽然我只是在傍边酱油了下，但是收益颇多，什么事情都不是那么难的，只要自己去行动就行了。
4. 接下来就应是扫街了吧，展点找了很多，但是我们自己还要写报告，写流程，流程的审批还要过很多的负责人，所以我们只能扫街了，这真是很不适应，什么也没有就有那么些单页和问卷，就能让路人帮你填问卷说出自己的电话，姓名这些保密这让我觉得异想天开！但是呢，那些销售就不一样了直接就上了，第一天我就算在“观察”中结束可吧，我总结了销售们也是普通人上去要问卷十个才会有一个成效，但是他们完成了指标，我没有，我明白了点什么。
5. 接下来就应是展厅开放的忙前忙后了吧。前期是电话邀约，

这也是问卷起到效果的时候了，前期拓这么多客户是多么的重要，电话邀约要多，展厅开放的人才多，那样我们的效果也就到达了，这时候基数就很重要了。一切都是计划的，才能鼓舞人去努力啊！

6. 后期我就主要从事问卷处理的工作了，这下工作还是有点枯燥乏味的，但是每个工作都不是剩余的，总要有人去做，就像一位学者说的那样-如果小说里出现了一把枪，拿着把枪必定要有人死。

三、工作感想

1. 对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我此刻的工作都是为了开盘时候的大卖，销售员则是为了那天接到手软的客户，都是钱啊，这是很_的，但是巨大的成功前的拓客，培养客户都是那么的艰辛需要毅力的事情。看到凌峰的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真，个性的用心向上。也让我明白了，销售员不是简单的在销售展厅介绍自己的楼盘，给客户解决疑惑就足够的，听听电话，发发文件就能够，需要的是毅力，老虎猎肉前期的忍耐。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向森达看齐。

2. 以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮忙，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识--与同事相处的方法和用心地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和推荐。

四、个人收获。

这三个月的实习让我收获很多。

1. 每次拓客的时候要说的不是一个不是一个请求而是一个消息，我们碧桂园来到了临平东，要造老百姓们都住的起的超性价

比的房子，这时候了解到就应是一种得益，而不是只是为了应付我们，也不是为了参加活动获得的小礼品。这才是一个强大，有实力的公司的职员的一种姿态，我们虽然不需要小蜜蜂，传单什么的都要自己来，但是我们也有我们自己的姿态，带着那份碧桂园的荣耀，全国房地产十强的霸气！

2. 对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我此刻对公司状况不是个性清楚，加上经验不足，懂行的客户问起问题来不能有什么个人的以为；，不太清的说辞都是不就应的。我们代表公司的形象，不能给客户不能兑现的。

3. 有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这状况出现“我刚才打电话你没听见吗”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的资料会涉及到自己的工作。

5. 杨领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊他答不上来了。

透过这个故事，我就明白我的工作潜力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

五、认识自己的不足。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

1) 在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。一次换标签，我把批号都写成

了1-1. 究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2) 还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是能够透过锻炼改正的。

3) 有时出错多了，就过分留意了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担职责。但是以后我会改善的。没有错误怎样会有改善，不犯错误又怎样明白什么是对的。不挨骂就更不明白自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

5) 做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。前一秒钟提统计数据，就去找数据，记录，做表。别的，以前的就不管了。后一秒钟提领物料，就跑去一领物料，就不管统计数据。这也是一个不好的习惯。以后改，必须改。

六、今后努力的方向。

1、加强自身的修养，知识，在各种场合都能搭得上话，入得了别人的话题

2. 学习更多知识。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮忙。

3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4. 做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。

5. 提高工作主动性。对工作投入。

透过三个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮忙下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续持续良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立完成指标的潜力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

房地产销售竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

不知不觉中，_年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内

涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、完成的主要工作任务

- 1、_共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；
- 2、到_后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。
- 3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

四、工作中存在的不足

- 1、对业务监督执行力度不够
- 2、对项目整体把控有待于提高。
- 3、需要进一步增加管理方面的经验。
- 4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；
- 5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来_公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝：_公司明天更加辉煌!!!

此致

敬礼！

述职人：_

20_年x月x日

房地产销售竞聘演讲稿篇六

尊敬的领导：

您好！

在经过内心多次痛苦挣扎和深思熟虑之后，我终于下定决心辞去目前所从事的职位，终于鼓起勇气写下了这封辞职信。对于这种勇气，我将其称为“成长的勇气”。

我来到房地产公司已经一年的时间了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。这一年来，咱们房地产公司在飞速发展，我也在快速的成长，我也深知在我成长的背后是领导的信任与潜心栽培，同事们的支持与帮助。

20xx年，对我来说是至关重要的一年，我很庆幸能够在这样的房地产公司，这样的部门，这样工作环境中迅速成长、适应社会。我的母亲经常用这样一句话教导我“找一个好企业容易，遇到一个好领导不容易”，我很幸运地在慢慢职业生涯的开始便遇到了您这样一位亦师亦友的好领导，我也很感激这一年来您对我犹如兄长般的关怀、支持与信任。

最近几个月所遇到的一些事，让我举棋不定，去与留这两个字在我心里一直反复。我也曾跟领导长谈过一次，打算先压下来，但是内心仍无法平静。后来，看到李开复曾经在《做最好的自己》中说过下面一句话——“诚信或者忠诚，并不

机械地等于终身服务于一家房地产公司。人和企业都在时刻的改变着，对于企业而言，随着房地产公司的发展变迁，过去适合的员工未来可能不再适合他的职位；对于个人来说，一个房地产公司过去可能是他最佳的选择，随着时间的流逝，现在可能已经无法激发他最大限度的发挥他的激情和才干。”

我想，在为部门和房地产公司取得了一些成绩之后，我还是要离开这培养我的热土的，就像一个孩子要离了家乡去远方锻炼自己一般。曾经把为海天效力看成一种荣誉的我，做出这样的决定也会感觉到很痛苦，现在，我也只能很遗憾的说辜负了领导对我的深切期望，只能深深地道一声对不起！

真诚地感谢您这一年来对我的`厚爱，对我自身存在缺点的包容，以及对我在工作中所存在不足的指正。我也很真诚地感谢和我一起工作过的同事们，我曾经和他们度过了一段非常快乐的，令人难忘的时光。这样的深情，我铭记在心；这样的财富，将伴我一生。

无论走到哪里，我都会为我曾经是xxx房地产公司的一员感到自豪，在xxx房地产公司工作的日子是我最宝贵的财富！最后祝房地产公司的事业蒸蒸日上，业务高速上升。

此致

敬礼！

房地产销售竞聘演讲稿篇七

在繁忙的工作中人不知鬼不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作过程，作为x企业的每一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是x销售局部的一名个别员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的恳求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，某同志踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有进步。

xx年下旬公司与x公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆局势。在销售部，某同志担当销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入主角并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志始终总结自我的工作教训，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其余销售部成员的尽力是分不开的。

xx年这一年是有意思的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

房地产销售竞聘演讲稿篇八

尊敬的公司领导：

您们好！

在经过我的'考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩！

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年x月x日

房地产销售竞聘演讲稿篇九

我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处□20xx年x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少6年，也没有多少能有深刻记忆的6年，但在天工地产的6年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的6年。天工地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能的情况下帮助天工地产。在为自己祈祷的同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩!

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家

的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年x月x日