# 餐厅员工转正申请书(10篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-15

*餐厅员工转正申请书一时间飞逝，转眼间半年过去了。想想过去。往事历历在目。是xx让我知道了什么是真正的诚信!是xx让我见识了即人性又合理的管理体制!是xx让我看到了过硬的服务技能!卫生能做到一尘不染，和纪律严明的员工、加上团结一至的精神、再有...*

**餐厅员工转正申请书一**

时间飞逝，转眼间半年过去了。想想过去。往事历历在目。是xx让我知道了什么是真正的诚信!是xx让我见识了即人性又合理的管理体制!是xx让我看到了过硬的服务技能!卫生能做到一尘不染，和纪律严明的员工、加上团结一至的精神、再有独一无二的火锅工艺，从而打造出了惠民县独特的“xx品牌”!是的，这就是xx为什么在这六七年里一直常盛不衰的原因。但是随着社会形式的改变，市场的不公平竞争，就业压力不断加大，加上这袭卷全球的“金融风爆”。无疑让这

已进入淡季的餐饮业是雪上加霜!

当然，我相信通过我们的共同努力，会让xx再创历史辉煌!因为我们有一批非常有领导能力的干部。

随着夏天的到来，也拉开了火锅淡季的序幕。店里员工的数量自然也不是那么紧张了，想想半年的时间已悄然临近，在这时间即将夸过我们的“半年约定”时，我的心情十分沉重……天下没有不散的宴席……不知道是不是自己的事业心太重……也许是想在外边闯一片属于自己的一片天吧……?半年合同期已满……本人决定不再续约……不知道领导在xx年5月31号之前能不能批下来?

虽然本人决定离开，但是衷心希望xx能再上一个台阶，超越历史辉煌。更加相信以我们的聪明才智和坚实的历史基础，能打造出一流的xx品牌，成为惠民的龙头企业，提前进入“国际市场”!相信xx品牌能做到百年不倒，xx企业万年不衰!让我们怀着共同的希望一起努力奋斗吧!

此致

敬礼

申请人

日期

**餐厅员工转正申请书二**

尊敬的x总：

您好!

首先，非常感谢您这几年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx饭店工作是我的幸运，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感激不尽。在xx饭店工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但同时，我发觉自己从事这份工作心有余而力不足，长时间的工作让我有点吃不消。故我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我将做到年底结束后离开饭店，以便完成工作交接.我很遗憾不能为xx饭店辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿饭店的业绩一路飙升!老板及各位同事工作顺利!

辞职人：xxx

x年x月x日

**餐厅员工转正申请书三**

尊敬的领导：

我到\_\_x酒店工作已经快3个月了，第一个月担任前台接待员，第二月至今担任洗浴部前台的录单员。在这期间，我学到了很多东西，尤其是本酒店的企业文化。我们酒店现正处于快速发展期，足以证明酒店的生命力和发展力。

刚到公司工作时，对酒店的情况了解很少，通过这近3个月的工作，我已经对于对员工的要求和企业的发展方向只是有了一个简单的了解。通过这3个月的工作，我逐渐认识到，\_\_x酒店对员工的要求是全面的，从工作态度到业务能力到个人素质。酒店是要全面发展的，如果个人的发展跟不上酒店发展的速度，那么员工将被酒店淘汰。

作为这样一个高成长性酒店中的一名员工，我已经有了强烈的紧迫感。在工作中我还存在着很多的不足，例如在业务知识和沟通能力上还存在很大欠缺。我会在今后的工作中通过自身的努力来完善个人的能力，更好地融入集体。

\_\_x酒店洗浴部是一个成功，高效率的团队，它对于我来说有着深深的吸引力，我希望能早日成为这成功团队中正式的一员。请部门领导批准我的转正要求为盼。

此致

敬礼！

申请人：xxx

日期：20xx年xx月xx日

**餐厅员工转正申请书四**

尊敬的酒店领导：

您好!

我于xxxx年1月28日成为酒店餐饮部的试用员工，到今天试用期有一个多月，根据酒店的规章制度，现申请转为酒店正式员工。

作为一个刚接触这行的实习生，初来酒店，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是酒店宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变，让我较快适应了酒店的工作环境。我深知作为酒店的一员，不仅需要有耐心、细心，还要具有较强的责任心，能够为自己所做的工作负全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为酒店做出更大的贡献。

当然，刚开始在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门经理也及时给我指出，促进了我工作的成熟性，今后在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误做出的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这段时间的工作历程让我学到了很多，感悟了很多。传菜是酒店对客人服务的窗口，一言一行都代表酒店，接待酒店的客人要以礼相迎，接听电话要态度和蔼，处理菜单、对号入座事务更要认真仔细，容不得半点差错，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中不断学习在学习中不断进步。看到了酒店业务的不断发展完善，深感骄傲，在今后的工作中，我会更加努力提高自己的业务服务水平和修养内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现价值的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为酒店创造价值，同酒店一起展望美好的未来!

此致!

敬礼!

申请人：

**餐厅员工转正申请书五**

尊敬的领导：

我于xxxx年月日成为餐厅的兼职试用员工，到今天已经有\*个月。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，现申请转为正式员工。

作为一个在校学生，初来餐厅，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是餐厅宽松融洽的工作氛围、团结向上的餐厅文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在这段时间里，我主要的工作是,通过锻炼，我熟悉了餐厅的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;服务方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为餐厅做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢餐厅的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这\*个月，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看到餐厅的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和餐厅一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为餐厅创造价值，同餐厅一起展望美好的未来!

申请人

xxxx年\*月\*日

**餐厅员工转正申请书六**

尊敬的领导：<

我于20xx年x月x日成为xx餐厅的兼职试用员工，到今天已经有x个月。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，现申请转为正式员工。

作为一个在校学生，初来餐厅，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是餐厅宽松融洽的工作氛围、团结向上的餐厅文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

为人处事上尊重领导、团结同志，与上级、同级之间的关系处理得当。尊重上级，诚恳接受上级批评，并及时改正自己的不足之处。与同级的关系，跳出老乡圈子，多与同事交往，确实做到团结同志这一点。

在这段时间里，我主要的工作是xxxxx，通过锻炼，我熟悉了餐厅的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;服务方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为餐厅做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢餐厅的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这x个月，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看到餐厅的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和餐厅一起成长。

明确了作为一名共产党员，必须不断增强为人民服务的意识，提高自己为人民服务的本领。入党以前，我觉得管好自己就不错了，根本没有把真诚地帮助他人纳入自己的职责范围内。后来通过学习和与培养联系人交换意见，我逐渐懂得了要成为一名合格的共产党员，就要不断增强为人民服务的意识，提高为人民服务的本领。于是，我在完成好自己学业的同时，还热心帮助其他同学。课余时间，我和同宿舍的几位同学义务到校外的老年公寓进行社会实践活动，为老人原创文秘网站冒号文秘知音洗澡、洗衣、理发，和老人聊天，

给他们带去温馨和欢乐。所有这些，都让我由衷地感受到党的伟大、真情的可贵，我为自己能成为一名光荣的共产党员而感到无比自豪。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为餐厅创造价值，同餐厅一起展望美好的未来!

申请人：

**餐厅员工转正申请书七**

您好!

我于\_\_年\_月\_日成为酒店餐饮主管，到今天试用期有两个多月，根据酒店的规章制度，现申请转为酒店正式员工。

近几个月来，餐饮部在酒店的正确领导下,全面落实酒店经营承包方案,以经济建设为中心,强化管理,上下一致,使餐饮部在餐饮业不景气,且承包任务重的情况下,稳步前进,取得了较好的经济效益和社会效益,现将主要工作总结如下:

一、各项经济指标完成情况:

实现营业收入\_\_\_元,比去年的\_\_\_元,增长\_\_元,增长率\_\_%,营业成本\_\_元,比去年同期的\_\_元,增加\_\_\_元,增加率\_\_%,综合毛利率\_\_%,比去年的\_\_%,上升(或下降)\_\_%,营业费用为\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_元,增加(或下降)\_\_\_元,增加(或下降)率\_\_%,全年实际完成任务\_\_元,超额完成\_\_\_

二、完成的主要工作:

(一)落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_元,增加了\_\_\_元,增长率为\_\_%。

(二)抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1、健全管理机构,由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2、完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专薄记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原耒每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

**餐厅员工转正申请书八**

尊敬的人事部领导

我于xx年9月25日成为公司的试用员工，担任餐饮经理一职，在这1个月的时间里，我先期在营销公司学习了一段时间，通过公司组织的拓展培训与餐饮团队进行了初步接触，并为大家准备了2个多小时的培训课程。同事们团结向上的精神面貌，公司宽松融洽的工作氛围让我很快融入了这个团队。

糖酒会后，按照领导的安排，我于本月11号来到了济南餐饮部办事处。通过这段时间的跟踪观察，对公司目前的餐饮工作也有了一个初步的了解。觉得我们餐饮员工的工作积极性和自觉性都非常的高，客户对产品也比较认可，但销售额一直维持在每个月基本稳定的水平，无论我们的产品、促销、渠道政策等有多么好，员工多么的努力，仍然无法突破目前的销售瓶颈，摆脱不了直接面对面的.价格促销竞争、销量增加利润下降的困扰。个人认为这可能与目前我们的销售模式与竞品基本类似是原因之一，因为销售模式的同化必然导致组织架构、渠道、竞争客户的同化。竞品的市场份额远远大于我们，我们采取和他同样的营销模式，还没有比赛在起跑线上就已经输掉了。所以，突破同化竞争的出路也许是改变销售模式，从销售模式的差异化寻找机会，一旦这种变化取得突破，可能一通百通，一顺百顺。

前几天与王总沟通后，也觉得在餐饮渠道实行经销商与直营相结合的细分市场方式是一种值得尝试的餐饮开发模式。大致如下：

1、就近开发，提高业务人员的有效工作时间，从而提高客户拜访数量和拜访质量;

2、在维持现有经销商—分销商—客户不变的模式下，通过细分市场，部分酒店的前期开发，通过直营方式，一方面提高了新客户的开发和配送能力(业务人员带货开发)，另一方面也提高了公司对分销商的管理能力。

3、销售预测。预测可以实现30%以上的销售增长。

餐饮的销售增长主要是通过增加新品和增加客户数量来实现的。如果我们的客户维护和促销活动与以前基本保持一样的水平并取得相似的销售效果，通过增加直营客户和新品，30%的增长是可以实现的。

4、组建试点。先期选择一个农贸市场设置一个联络处试点，总结经验后，大量增设其他联络处，全区域推广。

这种模式的建立一方面能够节约渠道费用，降低了交易成本。另一方面也降低了开发新客户的难度。只要我们把人员的执行能力，资金压力，应收账款的风险各种因素充分考量，制定出一套过程顺畅、相对简单的管理监督方法，自然能够产生最大效果。把这个销售模式总结并固定下来，我们餐饮人员按照它一直做下去，我相信我们在餐饮上一定会有所突破。

在这1个月的工作中，经过领导和同事们的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了公司的餐饮工作的操作流程。我将尽我的最大努力充实自己，希望能尽早独当一面，为公司创造价值，同公司同仁一道展望美好未来!

申请时间：

**餐厅员工转正申请书九**

尊敬的领导：

我到xxx酒店工作已经快3个月了，第一个月担任前台接待员，第二月至今担任洗浴部前台的录单员。在这期间，我学到了很多东西，尤其是本酒店的企业文化。我们酒店现正处于快速发展期，足以证明酒店的生命力和发展力。

刚到公司工作时，对酒店的情况了解很少，通过这近3个月的工作，我已经对于对员工的要求和企业的发展方向只是有了一个简单的了解。通过这3个月的工作，我逐渐认识到，xxx酒店对员工的要求是全面的，从工作态度到业务能力到个人素质。酒店是要全面发展的，如果个人的发展跟不上酒店发展的速度，那么员工将被酒店淘汰。

作为这样一个高成长性酒店中的一名员工，我已经有了强烈的紧迫感。在工作中我还存在着很多的不足，例如在业务知识和沟通能力上还存在很大欠缺。我会在今后的工作中通过自身的努力来完善个人的能力，更好地融入集体。

xxx酒店洗浴部是一个成功，高效率的团队，它对于我来说有着深深的吸引力，我希望能早日成为这成功团队中正式的一员。请部门领导批准我的转正要求为盼。

申请人：xxx

xx年xx月xx日

**餐厅员工转正申请书篇十**

尊敬的领导：

在百忙之中，耽误您宝贵的几分钟时间。请先允许我做个简单的自我介绍，本人\_\_\_，今年\_\_虚岁，上个月刚当上父亲这个角色，来自\_\_省\_\_\_市的一个较偏远农村，很荣幸，于今年2月22日加入我们公司，现在是宁波市的一名“b级”业务员，一直负责江东区的酒行区域。时间过的真快，想想来我们公司工作已经有7个来月了，在这段时间里，我很高兴，在公司里学习到了很多之前未曾学到过的东西，我觉得我又成长了不少。说起来，我应该感谢公司，当初给予我一个这么好的机会，让我有一个充分发挥自我的舞台，和一个较为丰厚的收入。当然我更要感谢我们江东鄞东区的薛秦薛经理，和江东分区的王学武王主管，因为是他们对我平时工作的肯定和教导，让我觉得体现到了人生价值，同时也让有信心和勇气，坚持到现在，谢谢他们。

在加入我们公司之前，我曾经在南昌、重庆二地从事过乳制品行业和房地产行业的销售工作，由于对销售的特别热爱，所以至今从未脱离过该类型的工作，算算，我已经在这个类型行业内沉淀了三年多时间，自认为一直做的不太差的我，并一度认为世界上最伟大的成功秘诀是：“我只要比一般人稍微努力一点，我就能比别人更容易成功”的话语。遗憾的是，可能我把参照物“一般人”定的太低了，我至今未取得任何明显的成就，难免感觉有些“失败”。

这次，我特别申请转为正式业务员(又名a级业务员)，希望公司领导能认真、全面的考虑一下，为结合本次申请，特别介绍以下多种情况：

一、管辖范围及销售业绩：

该区域\_\_年，东至中兴路、钱湖北路;南至嵩江东路;西至天童北路、彩虹南路、北路;北至中山东路。

而区域\_\_年，东至中兴南路、钱湖北路;南至嵩江东路;西至天童北路、彩虹南路;北至新河路。

公司统计，\_\_年该区域范围内有0个乡镇，20个自然村，人口6万左右(其中固定人口3万人，流动人口3万)。据网上资料显示，浙江省的人均啤酒年消费量大概45升。而宁波属于较发达城市，预估酒行区域的人均啤酒年消费量应该有90升以上。由此可得，\_\_年的酒行区域，一年的啤酒消费量肯定在5400千升左右。

据\_\_年的销售统计，我们公司\_\_年在该区域总销售911、9千升，而我们最大的竞争对手k牌公司销售了大概2800千升、雪花约600千升、红石梁约500千升、千岛湖约300千升、其他品牌约300千升。我们的产品销售份额占市场的16、9%。

由于啤酒市场的未来趋势走向，公司在\_\_年开展“科学管理，合理布局”的大体方针，实行深度分销方案。为更好更多创造市场价值，特别对我区域做划小的决定，事实证明，公司这个思路相当成功。就拿我管辖的酒行区域为例子，\_\_年的管辖范围在缩小了近1/3、啤酒消费量减少了近2/5(人口密度原因)的巨大改变下，\_\_年的啤酒销售量仍然和去年相差无几。中间还有很多问题影响，否则将足以让人振奋。区域\_\_年计划任务1200千升，完成911、9千升;\_\_年计划任务1350千升，实际完成情况，一月份27、763千升，二月份43、884千升，三月份50、506千升，四月份76、986千升，五月份93、313千升，六月份101、45千升，七月份102、784千升，八月份92、851千升。截至八月合计完成589、5千升。较比去年同期640、9千升，只下降了8个百分点。为什么会出现这种情况，我个人认为主要有三个方面：第一，在经销商的经营理念、配送能力和投入时间三大没变的因素下，集中了他所有资源;第二，公司实行的深度分销管理的卓效，更好更多的服务了终端;第三，就是终端掌控的增加。当然，如果能解决好，经销商的经营理念、投入时间和配送能力(尤其是旺季)等三大问题，还有公司对7度国宴的市场整合及领导对竞品动态的及时反映等问题，我深信，就算是明年雪花公司的强劲势头(奉化建厂)等等因素，本区域的公司产品销售市场份额仍然可达25%左右，甚至更高。

二、终端网点：

本区域有大小二批14家，其中6家是我们酒行直配，7家为天封公司直配。\_\_年市场终端资料有254家(其中a类20家、b类81家、cd类153家)，我们经销商直配终端76家(其中a类5家、b类43家、cd类28家)。而截至\_\_年9月，市场终端统计有394家，其中二批14家、副食231家、餐饮149家(其中a类29家、b类58家、cd类62家)。经销商断断续续直配过的终端有216家(其中a类9家、b类74家、cd类133家)。占市场终端总数的54、8%。较比去年增加终端140家，增加率184%。

三、公司投入资源：

截至目前，公司在本区域投入点对点终端数7家，费用合计8622、72元;另外投入8度冰箱协议店9家，暂时已兑现3家;店招广告投入3家，但都不是我们经销处配送货;雨逢广告投入3家，其中一家不是我们经销处配送货;另外有16家特别优惠待遇的终端，费用全由经销商负责。在公司投入费用的所有终端内，都符合协议条款，也都处于正常健康的销售状况，并起到了预期投入的效果。

四、区域的其他综合报告：

1、铺货情况：\_\_年3月份铺货64家;4月份铺货31家;5月份铺货23家;6月份铺货11家;7月份铺货13家;8月份铺货16家。合计铺货158家。

2、产品铺市率：目前我们公司系列产品在本区域的市场占有率达90%左右，其中主打产品7度国宴市场占有率达85%左右;8、9度纯清产品市场占有率只达25%左右;而8度清爽和10度超爽产品的市场占有率仅仅有5%左右。

3、建议事项：第一，尽可能的快些整合市场，尤其是天封公司;第二，加强对经销商的管控和交流，尤其是偶尔聚聚会、开开会的重要和必然性;第三，对业务员的管控到位，尤其是深度经销的完全执行。第四，所谓“小胜凭智，大胜靠德”，我们不仅要善待我们的消费者、员工，更要善待我们的忠实经销商，用心帮助他们更好更多的赚钱，他们也定会感激万分。等等!

我个人的大体方向：完全执行公司的每一项决策;巩固和扩大公司系列产品，在本区域的品牌知名度、顾客认可度和市场份额占有率;对经销商和所有终端掌控好;并尽可能减少投入的费用，而完成全年的销量。

此次申请转为正式业务员(又名a级业务员)，望公司领导能认真、全面的考核。若能成功得到领导批准，我还将再接再厉、决不自满。如若失败，只能说明我在某些方面做的远未达到公司要求，同时也请领导提出忠肯的批评和建议，我定会乐意接受，感激万分，决不怨天忧人。

我在这提前欢迎各位领导，来我工作的区域监督考评，能否达到转正条件，请领导定夺。

此致

敬礼!

申请人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

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