

销售试用期转正工作总结合集 15 篇

销售试用期转正工作总结 1

在__年夏天到来的时候，我来到了报社这个集体。温故而知新，回想近 1 个月来的工作，我把这段时间分为三个阶段：

一、以“做人”为开始。

任何事情、任何集体都是以人为主体的。而人与人之间的合作又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天时间观察、参与和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。经过近

1 个月时间的努力，我以为，这一点我已经做到了。

二、开始迫不及待地明确自己的工作职责。

这是一个从模糊到明确的认识过程，其痛苦也就在这个过程中。

现在，我基本上可以这样理解我的工作职责：对企业内部和外部的宣传工作——对内调动大家的工作积极性，凝聚我部员工的向心力，宣传企业的人性化和精细管理；对外就是提升企业的影响力，整合媒体营销方案，推动报纸的广告空间不断延伸。值得提出的是，从企业经营的角度讲，公关策划工作还包括通过调查研究，创新出一些决策性建议，辅助领导进行企业管理。

三、开始做事。

1、严格要求自己。遵守单位的各项规章制度；提前上班，认真做好办公室卫生，给大家营造一个整洁的工作环境。

2、学习、学习、再学习。短短 20 多天的工作，我已经对广告和营销策划有了浓厚的兴趣，为此，我看了一些这方面的书籍。《中国广告》里关于广告策划

的案例、在“中国广告网”和“中华广告网”上别人的一些广告策划理念、近期《精品购物指南》以及众多报纸媒体上的时尚专题……这些都是我现看现学的活教材。

3、工作总结做了几件小事情。

第一件，我写了一封函，那是毕业后做的第一件事情，所以我认认真真的写了好几次，最后竟然发现一个成功的秘诀——多修改就会有进步。

第二件事，当我看到本报的广告类型中餐饮行业很少涉及时，便写出一个简单的策划书——关于“美食版”的策划。经领导指出其不足之处、前辈同事们帮忙指点，几次修改，终于通过了审查，决定从8月份开始试实施。

第三件事情，打电话联系企业老总，给他们派发报纸，以增进他们对报纸的了解，拉拢投资商家同时也是消费群体。

事后，又写他们写了一封函，在写作过程中再一次证明了我的秘诀——多修改就会有进步。我喜欢换几种思考角度、行文风格来操作同一件事情，比如说这封信函，开始的角度就很类似向对方推荐自己的信，第二稿，我们的视角就太高一些，做到不卑不亢。刚刚工作，我尝试用多种方法解决同一个问题，通过比较，找出最佳方案。

最后还得提到，平常我对广告策划的一些想法，在和领导、同事沟通中，他们指出我思想上的偏差，热门思想汇报还鼓励我多想问题，不怕出错，增加了我的工作积极性。甚至日常的一些琐事，同事们都给了我很多帮助。在我的第一份工作，给员工撰写一封小小的慰问函时，从整体结构到遣词造句，我都虚心的请领导帮我一次次提意见，希望把最精美的信函呈现给大家；在我给客户打电话时，遇到他们这样或那样的问题，又是领导和同事们教我怎样解决问题，让我顺利完成了给客户派发报纸的任务。

随着渐渐对工作环境的熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力，争取做一个好的员工。

销售试用期转正工作总结 2

我于 X 月 X 日进入公司，根据公司的需要，目前担任销售专员一职，负责销售工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在销售部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个优秀的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。感谢公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

销售试用期转正工作总结 3

三个月的实习转眼就要过去了。于 x 月 x 日进入 x 国际招标有限公司，在 x 货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

作为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到 x 货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：上海__集团（__项目锅炉、汽轮机、发电机）技术谈判；武汉__厂、__公司（__项目锅炉、汽轮机、发电机）技术谈判；__项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目：__研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部 icp 发射光谱仪项目标书审查；__检测公司 X 荧光光谱仪项目标书审查。参与标前会的项目：__国际行车集中采购。参与开评标的项目：__国际行车集中采购；__1450 轧制油；__运输公司框架车配套框架；__股份直属厂部冷轧 25t 桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我

受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在 x 的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有 2 家购买标书，向__市机电办申请 2 家开标，抽取评委时，在__限定的次数内未抽到足够的评委，2 次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在__上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了__工作人员后，及时与__市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这 3 个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为 x 国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

销售试用期转正工作总结 4

试用期结束了，总感觉自己在原地踏步。主要工作大致分为两个部分：

一、__庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

一、二期交房情况

二期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为 x 户，已交房 x 户，完成率达到了 x%。本人未交房 x 户，已交房 x 户，完成率 x%，x 户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房，目前处于第三次维修中。

总结经验：

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：

1) 交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2) 交房过程中，尽量避免，业务员和其他闲杂人员出现在验房过程中。

3) 交房路线一定要运用技巧。

二、三期客户积累情况

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共 x 套，双拼 x 套，洋房 x 套。

1) 熟悉三期相关资料。

2) 积累客户。

截至到现在积累有效客户共 x 组，B 级 x 客户，c 级客户 x 组。

三、提升自己的相关学习

1) 关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2) 相关的软件学习。比如，Photoshop、Ppt 等。

对于以后的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件 cAD 等。

销售试用期转正工作总结 5

我于 x 月 x 日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的

公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力和态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从 x 月 x 日起，转正工资调整为 ____ 元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激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，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

销售试用期转正工作总结 6

我在从事电话销售工作以来便认识到履行好职责的重要性，虽然销售工作所需的门槛并不高却需要有着对工作的积极性，即愿意为了绩效的提升而努力从而为公司发展带来更多效益，于是我便在领导与同事们的支持下积极开展销售工

作，通过客户资源的积累以及销售技巧的运用获得了不少业绩，现如今我也凭借着销售工作中的良好表现得以转正，以下是我转正前完成电话销售工作的总结。

重视岗前培训阶段的学习从而掌握销售技巧的运用，我很庆幸公司有着较为系统的培训从而让新员工有着适应职场生活的过程，所以我很重视培训阶段的学习并以此来加深对职责的理解，从销售话术的学习到与同事进行模拟对话，对我来说这个过程无疑让我提前了解了销售人员的工作内容，从中也了解到入职前对销售工作的理解是比较肤浅的，因此我很重视这个阶段的学习并了解销售工作的注意事项，从中对客户类型以及信息的获取渠道有了一定的了解，而且对于打消客户顾虑也是销售工作中需要做好的。

强化客户资源的积累以便于获得更多的人脉资源，想要在销售工作中取得进展自然要重视人脉的积累，所以我在与客户沟通的过程中都会体现出自身的专业程度，打消对方的顾虑从而让客户对自己产生信任，而且建立良好的合作关系也便于今后的工作中取得更多效益，所以我很重视沟通技巧的运用并以此来获得客户的好感，而且与新客户结束通话以后都会留下自己的联络方式，这样的话也能够通过多次交流从而让客户下达订单。

注重对业务知识的学习并多与同事进行沟通，我明白业务知识的学习有助于专业水平的提升，至少在与客户沟通的过程中能够更好地解决对方的问题，所以我在试用期内很重视这方面的学习并以此来提升自身的底蕴，加深对公司业务的理解并以此来提升自身的销售能力，毕竟在与客户沟通的过程中专业的术语往往更容易打动对方，而且我也会与同事沟通从而检验自身的理解是否存在偏差，这种严谨的态度也为销售工作的完成带来了不少便利之处。

我会继续做好电话销售工作并为了业绩的提升而努力，希望通过工作中的努力能够在业绩方面有着较大的提升，我也会牢记领导的指示并朝着成为给优秀销售人员的目标而努力。

销售试用期转正工作总结 7

即将结束，我进入__公司销售部也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的。

这些主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和程序，方法。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

销售试用期转正工作总结 8

一、工作情况

其实我觉得所有人对销售行业有一个行业上的误解，大家都总是认为只要能说口才好就行了，其实不然的，那只是一部分销售技巧，自己总是要去学习追求更完美的自己，在__汽车销售公司这里我一直在对自己强调这一点。

我们公司在__市区有两个4s店，我的日常工作就是每天来回跑，每天发展客户，打出自己门面的名气，这些只是我的日常工作，在自己接待客户的时候才是展示我的机会，具备一定的专业知识这是很重要，有的客户非常懂汽车这个时候作为一名汽车销售要表现的更加专业，在刚进入公司的时候对我们培训的知识这方面就占据了很多，自然自己以前做过汽车销售，但是时代在进步，这不得不承认，行业也在进步，我们还是要不断的去接触新的知识才行。

在日常的工作中有的客户上来就是要销售人员进行一个介绍，性能，内饰，排量这些专业的东西平时自然要做去多加积累才行，现在这个竞争激烈的条件下，在这个现在行业越来越景气的情形下，我们__汽车销售公司做到保持自己的初衷已经很不容易了。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/148014110026007006>