# 2024年业务员转正工作总结(大全10篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-05-15

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**业务员转正工作总结篇一**

业务员转正工作总结尊敬的公司领导：

你们好!

光阴似箭，岁月如梭。转眼我已经进入贵公司三个月了，通过这三个月的学习和锻炼，让我进一步了解到“一分耕耘一分收获”这句话的含义，也让我坚信百分百的成功是百分之一的天分加百分之九十九的汗水。每当我走在市场里，我都感到无比自豪，因为市场已经接受了劲霸。认可了劲霸。相信了劲霸。这就是我作为嘉豪公司一员至高无上的荣誉，嘉豪公司那种坚贞不虞，团结奋进的精神已溶入了我的思想，给了我前进的动力，使我激情奋发，斗志昂扬去迎接更多的挑战，战胜一切竞争对手，获得更多的客源!

在工作中，我以热情为起点，一勤劳为手段，用真诚的态度去站在经销商的立场为他们解除后顾之忧，让他们对嘉豪食品放心，对我放心!彻底赢得他们的信任。对于我们的.竞争对手我特别关注，如：他们的促销活动，或分销方案，了解本质，知己知彼，百战不殆，然后做出我们自己的风格，打好防御战，抵制其它产品的入侵，对于我们本公司的让利活动，我更应该宣传到位，让每一家商户都了解其详情，同时还要配合终端业务员的工作，让商户感觉我们有完美的售后服务和强大的推销力度;在市场中，我应该做到今天去宣传，明天去回访的工作态度!还有作为一名业务员，要经常总结工作经验，学习他人的工作方法，来完善自己，充实自己，真正做到认真。用心，去做好一名业务员，一名嘉豪食品有限公司合格的业务员。

所以，我自愿申请转正为贵公司正式员工，继续为公司的发展添砖加瓦，恳请领导审查认可。转正以后我要更加努力学习，对公司服从领导安排，对同事同心协力，互相配合，努力提高自己的综合素质，尽我所能为嘉豪公司贡献自己最大的力量，做好公司优秀员工。公司以我为重，我为公司为荣!

最后，祝公司在新的一年里：蒸蒸日上，事业蓬勃!以上言词如有冒昧之处，望请见谅!

**业务员转正工作总结篇二**

x年x月x日，是我加入x公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入x公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我x公司有了更深刻和完整的认识。x公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及(产品)系统知识，熟练掌握了(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、成功中标股份有限公司10万吨苯加氢项目(产品)系统。在项目招标前四天接手，积

极向技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢( 产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与xx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对(产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢xx项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢(产品)系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远!”——这是我的座右铭，我选择(公司)，坚信我和(公司)能走的更好，明日更美好。

**业务员转正工作总结篇三**

20xx年xx月xx日，是我加入xxxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长、xxxx总经理、xxxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxxx的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxxx公司有了更深刻和完整的认识。xxxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的`培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。xx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xx和xx两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有xx集团xx万吨/年合成氨xx万吨/年甲醇项目，xxxx工有限公司xx万吨/年甲醇，xx万吨/年醋酸及xx万吨/年醋酸乙酯项目，xx集团xx万吨/年甲醇xx万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xx工程公司(化三院)，在xx总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

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工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了xx月份的.“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽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工作。

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。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

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工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近三个月的工作中，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，在今后的日子里，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。

**业务员转正工作总结篇四**

尊敬的领导：

您好!

我是城的，于\_年5月24日成为贵公司的试用员工,到今天已经有6个月,在这段时间里,我自认能够完全胜任工作,根据公司的规章制度,现申请转为正式员工。

刚进公司是从业务员做起，通过锻炼,我熟悉了整个操作流程，不到一月时间转为实习职业顾问，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,一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,为公司做出更大的贡献。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

当然,难免出现一些小差小错需要领导指正,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\_\_公司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给与提醒和指正。

目前本人对自己的业绩不是很满意，下一步我一定会全身心投入工作，把握我这个机会，尽职尽责的做好本职工作，今天我以为荣，明天我一定会让以我为荣。

公司宽松融洽的工作氛围,团结向上的企业文化,使我在较短的时间内适应了这里的工作环境,同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这6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的地方,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的谈客能力。更重要的事，我认识到是一家有实力和前途的公司，我也愿意为发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

我很喜欢这份工作,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。

在此我提出转正申请,恳请各位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,同大家一起展望美好的未来!

**业务员转正工作总结篇五**

尊敬的各位领导：

你们好！首先，真诚地感谢红牛公司给予我这次宝贵的工作机会。

我是茂名办化州业务代表吴波涛，今年2月下旬进入了化州红牛团队，成为红牛公司的中一员。本人工作细心、认真且具有较强的责任心和进取心，严格遵守执行公司的规章制度，富有工作热情；性格开朗,乐于与他人沟通,具有良好的沟通技巧,有很强的团队协作能力；责任感强，准确、高效完成主管领导交付的工作,和团队同事之间能够通力合作,相处和睦融洽。在进入公司近四个月的工作和学习里，在主管领导和团队前辈的关心指导下，我的产品销售和品牌维护技巧等方面都取得了一定的成绩，现将我的工作情况作如下汇报： 本人主要负责化州市河东市场的维护及拓展工作，拜访的客户主要类型为终端士多，区域涵盖5家批发；全渠道客户325家，bc商超客户6家，纳入拜访线路客户200家。按公司的规定，将其规划为5条每周一访的线路。每月销售量都提前或超量完成。日常工作拜访中，严格执行拜访八步骤，以养成标准高效的工作习惯。注重动手能力的自我提升和生动化陈列的加强，提升产品市场形象。客情培养上，我一直坚持诚实、守信为最大原则。轻易不给客户承诺，但是承诺了就一定耐心、仔细为客户办好事情；客户提出的问题及时解决或者反映到主管领导处寻求帮助。虽然入职只有短短的几个月时间，但线路客户对我的工作都是赞赏有加。

渐渐的，我感到自己身上的担子重了，那是一份责任和使命。红牛的价值和不凡梦想需要我们每一位红牛人去共同创造。同时，我意识到自身工作和前辈们存在一定差距：如有时候办事不够干练；综合分析能力较弱；专业知识不足等。

为此，我从不敢掉以轻心，在工作中不曾停下学习的脚步。向书本学习、向主管领导学习、向周围的前辈学习。天道酬勤，通过不的断积累，相信我将能很快适应公司安排给我的岗位，并能够从容地处理日常工作中出现的各类问题。

对于未来的工作计划，我总结为一下几点：

1、通过网络商学院的学习提高产品销售和维护的技巧。

2、实践中有意识地不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、加强发掘潜在客户的能力，开拓销售市场。

“逢山开路 遇水架桥”这个信念，由入职之处一直指引着我不畏难不怕艰难，不断实践，帮助我实现了一个又一个的自我突破。希望公司通过我工作态度和工作能力的考核的考察让我正式成为红牛公司的一份子。

申请人: 吴波涛

申请时间:2024年6月10日篇二：新员工试用期个人工作总结

新员工试用期个人工作总结

（一）

进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作总结如下：

一、加强业务学习，提高业务素质

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》、《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己 (转载于:业务员转正工作总结)一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰（文章转载自[个人简历网-范文频道] /wm/ 请保留此标记）富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风 融入日常工作，并严格执行。

三、

体会与感悟

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充分信心！

（二）

。我叫xx，毕业于xx大学,自xx年xx月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要工作总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了35kvxx变电站。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站经过改造后拥有2台主变，担负着两个半乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作;但是只有做过的人才知道：作为有高度责任心的值班员来说，要保证一个变电站的安全稳定运行，仅仅完成以上工作是远远不够的;要保证电网安全运行，最重要的就是善于对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。6月的暴雨给我站高压室周围带来了丰富的雨水，为防止雨水侵入室内给配电装置而造成不应有的事故，我班在站长的带领下冒雨检查、及时疏通被堵塞的排水系统，加装挡水板以防止雨水侵入;紧接着在室内墙壁加抹防水沙浆，最后加强巡视。通过有力措施，我站平安的度过了雷雨泛滥的6月。在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，做好工作计划，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度;另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作;在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力;除此之外，我还是一名光荣的通讯员，除了负责每月的通讯报道之外，我还负责本站的技术培训，在工作上尽心尽力的协助站长工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情;使自己在基层得到更多的锻炼。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到变电站的时候，对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是变电运行专业，所以对设备运行管理知识知道的也有限，但是在站长、值长的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对变电站的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合站长搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老站长请教。

在变电站呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作!”

（三）

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于\*年\*月\*日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xxx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xxx总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面： 优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。缺点：

1、对xx(产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢xx项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。改进措施：山焦加氢xx(产品)系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施:：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远!”——这是我的座右铭，我选择xxx(公司)，坚信我和xxx(公司)能走的更好，明日更美好。篇四：员工试用期间工作总结(真实原创)员工试用期间工作总结（请附上本人的《新员工培训计划书》及相关报告备查）： 1.对试用期工作的回顾、总结，自身在工作中的优势与不足，如何改进以及今后的工作规划：

试用期工作回顾及总结：

本人于20xx年x月x日加入xx大家庭，x个多月以来，在学习及工作实践中不断成长。学习方面：学习了解公司基础制度、相关内外部工作平台并掌握业务知识及基本技能等。截止目前，已较全面了解公司基本情况及主要工作业务，基本掌握各种办公系统的使用方法及系统间的信息流向，对xx项目工作有较为深刻的认识。本人在学习工作中总结提炼了“xx流程及操作要点”、“上报xxxx操作要点”等，同时结合xx工作需要，研发了“xxxx工具”，工具已经过多次调试与试用，可以考虑在组内推广，有望进一步提高小组整体工作效率。

工作方面：本人自20xx年x月中旬开始正式接管xxxx、xxxx项目工作，x月中旬开始全面负责xxxx项目，并着手协助xxxx项目工作。同时，x月份开始协助xxxx工作。经过一个多月的项目历练，已基本了解相关xx总体项目运营情况，具有初步管控xx项目运作的意识和思路。从确定相关xx项目计划进度表中，更清晰了解各个时间段的重点工作内容；从各类特殊问题处理中，加深业务了解同时加强了与内外部团队的磨合；从日常的xx管理工作，如各项政策确认、xxxx准备各项工作、开具各类证明、xxxx办理等，增强对基础业务的处理和时间管理能力。总的来说，在组内外同事的指导和帮助下，本人已逐渐步入工作正轨，初步具备胜任本职岗位的工作经验和基本技能。自身优势与不足：

优势：

1）喜欢思考，善于从工作细节中不断总结经验教训； 2）热情真诚，能够在较短时间内融入新的工作团队。

3）与xx项目的各职能部门工作人员（项目经理等）缺乏沟通，不利于立足广阔视角做好项目运营工作，更系统地优化项目运营流程； 4）未能合理统筹时间并抓住重点工作，琐碎事务占用过多时间与精力。改进计划及工作规划：

改进计划：

1）加强自身修养，提高自身抗压能力； 2）加强对基础工作的学习与了解，进一步熟悉业务； 3）抓住问题的关键节点，充分做好前期工作，把问题消灭在摇篮里； 4）加强与项目其他相关工作人员的沟通，全面了解项目运营状况，更好做好项目管理工作。

工作规划：

怀的家庭，生日有集体的祝福，节假日有组织的问候；xx是一个员工能获取各种学习和成长机会的学校，在这里，只要你愿意，你就有前进的可能。

签字：

日期： 年 月 日篇五：新员工转正工作总结

转正工作总结

尊敬的领导：您好！我于20 年 月成为公司的试用员工，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快适应了公司的工作环境。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，希望可以为公司做出更大的贡献。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，我要特地感谢部门的领导对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

从进入公司以来我一直从事事的帮助下，我从一个对成为可以独立进行 工作的一名合格员工，对此我对领导以及同事们的关心表示由衷的感谢。现将本人这三个月来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报：

个人工作总结：

从来到公司接手导和部门经理的帮助指导下慢慢的对 的知识有了更加系统的了解，个人素质也得到了相当大的提高，但是，尽管如此由于自己的粗心大意还是在工作期间犯了很多错误，对此我一定会积极做出改正，不在犯同样的错误，争取尽自己最大努力做好工作。

**业务员转正工作总结篇六**

上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，的是人与人之间的相处，他们给了我不少的帮助，有了他们的帮助让我的.工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往xx年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取的工作经验。

xxxx年xx月我被公司派往这个新的热门思想汇报工作环境里，在xxxx的指导和帮助下开始了工作。最初接触的是xxx慢慢的在xx的带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，xx又在现场耐心的教我------从开始慢慢的发现问题，排除问题，到后来的解决问 题，心中的自信也一天天的增强。xxxx年xx月，我在做xx，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题，。没想到在接下来xx，我却吃了自己种的苦果——他也教会了我虚心和谨慎。

转正之后，我将一如继往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

**业务员转正工作总结篇七**

20xx年x月x日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xx总经理、xx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx公司有了更深刻和完整的认识。xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xx和xx两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有xx集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目，xx工有限公司x万吨/年甲醇，x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目，xx集团x万吨/年甲醇x万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xx工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标xx股份有限公司x万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与xx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达xx后，积极配合xx总经理与xx相关领导进行沟通，争得了xx相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

**业务员转正工作总结篇八**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对自己一年来的工作汇报如下：

一、完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到美国。

主要负责

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b。s。整理库存样品并报价；给b。s。准备从日本带回的新样品；给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四、与韩国hankooksharp订遥控铅芯；催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的xx年，我会更加努力、认真负责的\'去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**业务员转正工作总结篇九**

xxxx年x月x日，是我加入xxx公司销售市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的销售员学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予半年同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部自动生产线认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司个人发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里销售能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。以下是我对于工作总结的几点心得体会：

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会在半年工作中有很大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了个人成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息更加深刻的进行了学习。

**业务员转正工作总结篇十**

你们好!

我于 20xx 年 10 月 18 日正式的加入武汉教育咨询有限公司。根据公司的需要，目前担任市场部网络咨询师一职。负责公司网络媒体部的咨询和相关的信息宣传工作。

本人工作认真细心，有较强的责任感和进取心，工作起来富有热情，乐与他人交流学习，有很强的团队协作精神，从加入公司至今已经有两个月零三天的时间，根据公司的规章制度和试用期合同内容，现申请转为公司的正式员工。下面来谈谈这两个多月以来自己的一些工作情况和体会。

我依然清晰地记得从刚加入公司那会的自己到现在自己在各方面的成长和取得的成绩。现在我仍然记得在高一那会就听说过北大青鸟是专门学习计算机培训的，仅仅懂得那么一点点，这是我最早的一些了解。虽然之前有接触过相关的销售工作，但是行业与行业的不同，岗位与岗位的不同，还是有很大的区别的。下面从四点来谈谈自己的成长和认识。

首先的话，谈下自己对行业的认识和了解。在加入公司之前那会，自己对 it 行业完全就是一张白纸，了解的东西很浅显，很表面。但是自己对教育培训行业还蛮有兴趣的，我很庆幸可以加入这个大集体。也很感谢颜妍老师等等几位老师给我这次机会。通过三天的试岗学习，慢慢地自己对计算机相关的知识和咱们学校所开设的专业有一个基本的熟悉和了解，也明白 it 行业在未来的几大行业的发展中还是相当不错的。

其次，谈谈自己对网络咨询师这个岗位职责的认识和理解。顾名思义，网络咨询师也就是在网络上进行相关咨询服务的负责人员。在这两个月的时间里我也已经熟悉到了作为网络咨询师的职责和相关的工作内容，最终都是为提高咱们学校的招生率做前提准备的。为更多的求学者提供更好的学业成长和职业规划发展。

在做网络咨询的过程中，我们更多的是要对专业知识要有熟练地学习和掌握，再就是在咨询过程中的相关应对策略和技巧性的说辞和知识的熟练，最终都是为当面咨询做一个好的开端和课程销售的准备工作的。“好的开始是成功的一半”这看似简单，其实真正的做好还是有些技巧和规律可以去学习掌握的。

再次，重点的谈下这段时间自己在业务方面的成长和业绩任务的完成情况。在 10 月下旬加入公司那会，朱老师定的 7 个有效咨询量，实际完成了 8 个。在 11 月份的整个月中计划定的工作任务是 21 个有效咨询量和 3 个报名的，实际完成了 26 个有效咨询量和 3 个报名的任务。在 12 月份定的计划的是 28 个有效咨询量和 4 个报名的任务，实际截止到今天，有效咨询量的任务是匹配的，报名任务已经提前完成了。

之所以取得这样的成绩，首先很感谢各位咨询师给力的咨询工作。也让我再次深刻体会团队的力量是强大的。在以后的工作中我仍然会继续的多去贡献自己的一份力量的，其次，在这段时间里很感谢像朱老师等等在一起工作的网聊们的帮助，他们的帮助才会让我成长的更快。当然，在这一个公正公平的氛围环境下，自己可以提前把业绩任务圆满的完成，也来自于有自己的努力成分和完成任务的决心。一份耕耘，一份收获。再一次在我身上体现。更让我明白自己多付出的意义。

最后，说说自己思想方面的成长和未来工作的打算和计划。我明白完成本职的任务是必须的去不打折扣的完成的。当然不能停留在此不前，而是要为咱们这个团队多去贡献力量，创造更多的咨询量。好要更好，为咱们光谷校区带来更多的报名量。目前的自己虽然提前顺利完成任务，这个只是目前所取得的小小的成绩，要想有更高的成长和发展，这一点点是远远不够的。

20xx 年所留给我的时间也不多了，在这里我会好好想想如何利用这点时间多总结和规划下自己对于明年春招的一个工作准备，不管是思想上的还是业务方面的，这都是必须的。来这里我体会到了这里的专业性和工作的压力。但是作为一个平凡的一分子，我很愿意去接受挑战，扛起这份压力去发展自己。当然首先从改变自己开始，在这么好的一个平台下面，我也清楚自己在这里努力地工作是为了什么，想要什么。所以我会更加珍惜这个机会，努力地去工作，去学习，去上进。来实现自己的职业梦想。当然这里面有很多的方方面面的是要自己去体会去学习的。

总而言之，这段时间所取得成绩也是各位老师们认可的，我也很相信自己的努力成长和改变。这次如果能够顺利的转正，在以后的工作中，我会继续发扬我之前的好的方面像积极的工作态度，一颗强烈的责任心和上进心以及团队协作精神等等方面。在不足的地方，我也会努力的去改变，尽快的提高自己业务方面的技巧和专业性以及为人处事上面的要学习的地方。尽量让自己上一个台阶，往更高的水平发展，达到自己所期待的高度。最终为咱们这个团队创造更多的实际价值。为咱们光谷校区的发展贡献一份力量。

在此我提出转正申请，希望能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

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