# 销售试用期转正工作总结(模板13篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-12-27

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售试用期转正工作总结篇一到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售试用期转正工作总结篇一**

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在\*\*公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到\*\*传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到\*\*传媒这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。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；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，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，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

xx时段项目在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照\*\*公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

xx项目根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

xxx项目随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，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。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1、流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2、年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从\*\*公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在\*\*公司的定位。xx年各项目的实施目标。

3、部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4、日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5、预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6、每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7、值日检查：完成每天的值日检查。

对\*\*规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，江苏\*\*是一家以电子政务为切入点的信息运营商。从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从当局角度而言，电子政务包含三个层次，一是当局机关内部的办公自动化，二是当局上网工程，政务信息在网络上发布，三是当局对外管理服务工作电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

对传媒规划理解：

\*\*传媒要做的不是传统意义上的传媒公司，她不同于现存的广告公司、制作公司、公关公司或者是媒体。我们是要把上述的公司整合起来，整合出一流的.传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。那我们拿什么去整合上述的公司呢？\*\*传媒不生产产品，只有靠创意和概念。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装，是\*\*传媒的核心竞争力，也是我们业务的关键点。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下当局和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对其的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为\*\*公司的总战略方针服务。

几个多月来，我在公司部门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不足之处：

1、思想上个人主义较强，随意性较大；

2、有时候办事不够干练；

3、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；

4、业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

\*\*传媒现在分为内容研究组、媒体合作组、营销策划组和统筹管理组。我是被安排在媒体合作组和营销策划组里，配合陈旻工作。媒体合作组的主要工作是媒体和当局的整合，以媒体为主，当局为辅，包括电视、报纸、杂志、广播、网络以及各种新媒体和广告及制作分包公司。当局资源公司有专门的部门整合，媒体组起到配合作用。营销策划组的主要工作是研究商业模式，理解消化内容组的项目方案，拿出行之有效的营销方案，解决如何向合作方推销项目产品，包括当局、媒体、合作方等等。考核标准：每年拿出多少有效的营销方案。在接下来的时间里，近期工作主要是从南京媒体着手，制定计划什么时间与什么样的媒体建立合作关系以及制作适合职介栏目的有效营销方案。

这是我的第一份工作，这几个月虽然时间不长，但我还是学到了很多，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。来到这里工作，我最大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，一定能够改正自己的缺点，争取在各方面取得更大的进步。在此我提出转正申请，希望能根据我的工作能力、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，在转正之后，工资能有所调整。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！

**销售试用期转正工作总结篇二**

今年x月，我有幸来到了xxx公司xx部门的销售岗位。回顾这三个月来的试用期情况，尽管因为工作能力的不足，以及现在经验的缺乏问题。导致了很多岗位上的工作我都没能去全面尝试，也犯下了不少的错误。但总的来说，我在这三个月的时间里，也在试用期的工作中国收获了很多的经验，让自己努力的适应了这份岗位。

如今，试用期的工作的已经结束了，我也即将转正成为一名真正的xxx员工。对于这段时间的工作情况，我做工作总结如下：

初次面对这份工作，很多事情都令我摸不着头脑。当时的我，对于销售的概念仅仅只是在于推销产品而已，对于这份工作究竟要怎样去做，又该向着怎样的方向发展，其实都的不算特别的明白。但也因此，我在学习上也有了更多的成长空间，并在这次的工作中得到了领导的教导和帮助。

回顾这次培训，在前期，领导详细的教导了我关于销售方面的工作要求以及各种技巧，让我很快的掌握了这份工作的基础要求。并给在后来的工作中，我也经常会得到领导和前辈们的指点。更让我在实际上了解了这份工作的，大大的加强了自身的工作能力。

在这三个月的工作中，我主要负责在领导的指点下完成着一些基本的工作。并且在前期的工作里，还经常协助着前辈完成一些简单的任务，也跟着前辈们跑过市场，拜访过客户。在前期的工作里，其实还是有很大一部分是为了提升我的工作能力的而做的重复练习。尽管非常的枯燥，但却让我在实际的锻炼中充分的强化了自己。

此后，在后来的工作中，随着我工作能力的提升，工作的要求也在不断的提升。如今，在目前的工作中，我的工作要去已经基本上的与其他前辈没什么差别。但相较之下，在最终的成绩上还是有一些问题！为此，在今后的工作方面我还要多多努力。

总的来看，这几个月来，我在各位领导和前辈的帮助下成长了不少，也收获了很多。尽管现在在工作方面还有许多的不足。但我会在今后的工作中积极的改进自身的工作能力！如今试用期也已经正是结束，我会继续努力，并在实际的工作中多多锻炼自己，最终成为一名优秀的xxx员工！

**销售试用期转正工作总结篇三**

做电话销售已经三个月了，在这段试用期间，我有了特殊多的收获，自己的工作力量也是得到了巨大的提升，特殊是沟通的技巧可以说和刚开头进来公司的时候真的有天差地别，现在就我试用期的工作做下总结。

从我刚进公司做电话销售的时候，我虽然之前也是做过销售的工作，但更多的是跑业务的方式，而不是用电话去直接销售，虽然之前也是需要电话沟通的，但是还是和这个有肯定的差别，为了做好这份电话销售的工作，我也是乐观的参与公司组织的培训，让我自己能在上岗前就了解公司的产品，学习电话销售的一些技巧，到时候工作的时候也是能更好的去运用，去发挥，让自己的工作做好，从学习我们的产品学问，到我们模拟电话销售，我也慢慢的知道该如何去做了，真的到了岗位上，却发觉还是自己没有彻底的把握，但是打过几次电话之后，也慢慢懂得该如何去做了，同时在工作的时候，我也不断的学习，每天下班之后都会总结一天的工作，了解自己哪些是做得好的，哪些是需要再去改进的，只有不断的去复盘自己的销售工作，才能去找到自己的缺点，然后努力的去改进。

在工作中，我仔细负责的打好每一个电话，在与客户做沟通的过程中，也是急躁的宣扬我们的一个产品，让客户了解我们产品的优势，尽量的把产品销售出去，当然在电话销售的过程当中，也是有些客户听到我的电话就直接挂断的，有些是不喜爱推销的电话，有些是工作时间繁忙，所以无暇接听，我也是会在一天工作之后去了解那些状况，那些工作时间不接的，就在中午或者下班之后再打一次，尽量的珍惜每一个客户，避开错过了潜在的客户，同时对于一些购买过我们产品的客户，我也是会适时的进行回访，确认他们的使用状况，并且引导他们帮我们做口碑的宣扬以及介绍新的客户，尽量抓住机会，做好自己的销售工作。

三个月的时间，并不长，但是我感觉过得很快，也过得很充实，在收获的同时我也发觉自己有些不足的地方是需要改进的，像对老客户的回访还可以再细一点，不能完成任务那样打电话，有时候和客户拉拉家常，可能会有意想不到的效果，同时在学习方面，我也是还要连续的加强，特殊是一些新的产品，必需尽快的熟识和把握，不能等产品都出来一段时间了才去学习，在今后的工作中我要改进我的不足，让自己的工作做得更好。

**销售试用期转正工作总结篇四**

见习以有20多天了,学到的.东西很多.首先对于一个90后的我，家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下，首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化:品牌理念:品牌优势：产品&品质风格及价位。专业从事：以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务，具备行业领先的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”，讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素：“人、场、货、客”，在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点，学员在店实习中进行分析。

店长营运各种知识包括:导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大，不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。收银员的结账管理(结账前准备结账流程后工作填写收银日报表)

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品，得体家纺的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度，的提高初进员工的积极性。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养各店团队精神。

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛精品导台橱窗正面展示销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4安全管理(防风防盗水电安全)

5活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢2商品的维护及次品处理3加强滞销的主推

提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

**销售试用期转正工作总结篇五**

自20xx年8月9日加入公司行列至今已三个月了，虽然办理的事情算不上很多，但在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对工作性质、内容和思想境界都有一个转变和提高。在此我感谢公司和部门领导对我的信任，给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，以及同事们对我的支持和帮助。现就个人三个月来的工作情况做以下总结：

一是协助于海龙副经理办理莲花湖项目新增和z换土地指标。

二是加入由行政中心陈晓斌任组长、周雪兵任副组长的三人新圩项目工作组，配合办理新圩(深圳凯达润实业有限公司)项目的工商、税务等相关变更手续，理顺接管与资产移交工作。

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在工作中我对房地产开发部门有了更加深刻的认识：了解了土地业务相关图纸的知识和房地产行业的手续办理的程序、方法。从领导丰富的办事经验和干练的做事风格中，学习到做人做事的方法和态度。

二是体验了竞争。商业竞争无情，需要的是高效率，任何一个环节反映迟缓，对公司都可能造成巨大的损失。对领导下放的任务，必须开动脑筋，发挥机动性，认真贯彻执行，时刻站在公司的立场和利益上处理问题。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。从草率决定到学会了自己严谨思考;从一件事情需层层请示到学会了自己独立思考决策判断;从事事依赖别人到学会了自己协调方方面面关系。

第二，自己的专业知识及理论水平十分有限，有待更进一步提高;

第三，社会经验不足，在为人处事方面还需要更一步学习。

经过这三个月的工作，在各位同事领导的关怀帮助下，得到了很大的进步，但是仍然存在很大的不足。在今后的工作中，我会以各位优秀的领导和同事为榜样，更严格的要求自己，努力的完成工作，为公司贡献自己的\'力量，不负众望。

**销售试用期转正工作总结篇六**

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感受。我是20xx年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车学问也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，呈现将来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成状况

1）、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2）、结合总办销售工作支配，每位员工轮番到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

销售员的一天应当从早晨睁开第一眼开头，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充分、欢快的心态迎接一天的工作。假如我没有别人阅历多，那么我和别人比诚信；假如我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。访问，对客户做到每周至少三次的访问。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到其次重点客户上。

6）自己工作中的不足：

公司在进展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的进展方向，才能充分溶入到公司的进展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司保持全都的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和熟识，关心公司促进企业文化方面的建设。

其次，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭状况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时把握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

**销售试用期转正工作总结篇七**

20xx年xx月xx日，是我加入xxx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。当我进入公司的第一天开始，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，对我公司有了更深刻和完整的认识。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。

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。\*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xxx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽xxx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xxxx工程公司（化三院），在\*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。

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。

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。

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。

**销售试用期转正工作总结篇八**

我是一位应届毕业生，今年x月份的时候加入xx公司，不知不觉中已经加入xx司三个多月的时间了，在这三个多月的试用期中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处期望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还常常传授些体会给我，并且会带我一起去拜望一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲授，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

作为一位销售人员专业知识的.学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及运用情形都不了解，就没法好好的向客户介绍自己的产品，乃至在客户咨询时没法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在闲暇时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锤炼，我将目前的销售工作归纳为：第一一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情形，在了解情形的同时也就可以顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以到达以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技能。作为一位销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法乃至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，乃至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充分的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

**销售试用期转正工作总结篇九**

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的.收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高;对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、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，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，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、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**销售试用期转正工作总结篇十**

在做销售工作的时候，我们通常要写销售试用期工作总结的。销售试用期转正工作总结该怎么写呢?下面是由本站小编为大家整理的“销售试用期转正工作总结范文”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。更多文章在本站工作总结栏目，希望您能关注与阅读。

销售试用期转正工作总结范文【一】

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了xx这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了xx这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在xx，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新b2b网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

销售试用期转正工作总结范文【二】

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于xx年xx月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在xx公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到xx传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到xx传媒这个团队中来了。

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，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。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;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，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，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

销售试用期转正工作总结范文【三】

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的\'悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

销售试用期转正工作总结范文【四】

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

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

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园xxxx开盘的现场跟进。

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

收集了八月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

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。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

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，力图将宣传推广工作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工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。 参加了 九月份的“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工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。 从八月份进入公司开始，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，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，做好个人工作计划，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篇十一**

本人于\*\*年\*月\*日正式加入公司，在这之前xx是我前公司的.客户之一。时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx、xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、代理商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

回顾一年来的工作，我在学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩。由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

**销售试用期转正工作总结篇十二**

我是渠道中心河北办事处的销售温兵兵，于20xx年x月x日进入公司，成为北京xxx公司的一员，做起了dlp行业的一只小狼。就在人事通知我准备转正资料的时候，我才意识到三个月的时间就这样过去了，好像所有的事情还发生在昨天一样。这段时间我收获了很多，也成长了很多，对于我从职场新人到一个合格商务人员的转变具有重要意义，在这里我非常感谢公司给我的机会和领导对我的指导和关怀，没有领导和同事的帮助，我成长不到现在的程度。

记得到公司的第一天，我的领导问过我一句话：到xxx公司来你打算怎么做？我侃侃而谈，说了很多抱负和理想之类的话。我领导只跟我说了一句：我只希望你踏踏实实的做，从一点一滴中做起，这样的脚步才是最真实的。从刚开始每天的思考琢磨，慢慢地成为了一种行为准则，促进我在xxx公司更加快速的成长。数据安全领域是我原来没有接触过的，感到很陌生，但在公司领导和同事的帮助下，我对公司的组织架构、规章制度、行业组成、市场比例、公司产品等有了初步的认识，很快完成了产品的学习过程，在较短的时间内适应了公司的工作环境，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，为做好自己的本职工作奠定了基础。

在进入公司的第二周，公司组织了北京区域新员工的培训，对公司的产品和市场前景及公司政策做了详细的培训，培训期间不懂就问，印象不深的就反复思考琢磨，短短的几天使我对数据防泄漏行业有了更深的认识，对公司的产品的技术优势和应用场景有了更多的了解。在培训结束后，还参加了新员工的ppt演讲考核，并取得了较好的成绩。在培训结束后，安装了公司的主要产品，进行了测试，对性能和功能有了全新的感受。

在本月下旬主管给了布置了具体的任务：联系河北地区设计公司和设计院。我从名单搜索、联系方式、挖掘需求、抓有效客户，一步步的进行，用十几天的时间基本了解了河北地区设计院行业的市场情况。河北地区对信息化认识程度比较低，好多单位还停留在防火墙、杀毒软件的防护措施阶段，完全没有接触过内部防护的软解决方案，这既是一个问题，又是一个机遇，我相信在设计行业刚性需求的引导下，河北市场会越做越好。

在进入公司的第二个月份，我开始跟着主管跑市场，在现场学习的过程中不断提高，在去现场之前，先给自己定下几个目标，要理解哪些问题，听懂哪些回答。不懂的就下来，虽然方法简单，但效果很显著。在之后主管对整个现场的流程给我做了详细的指导和分析，指出几个关键问题及解决方法。在代理商和合作伙伴的项目操作方面也给我做了专门的培训，在实际工作中更加顺手。第二月份一个最大的收获就是市场开拓方面，经过自己的努力，河北设计行业中做过的4家，要进行的3家，想深入了解5家，并且后面的数字在不断的增加，这使我在工作中更加有信心，对公司的发展和河北地区市场的扩展充满了期待。

第三个月份是对学习的充实和验证的月份，第三个月份开始公司组织了全公司新员工的培训公司，在外地办事处的人员也回京参加。这给了我们一个很好的交流平台，通过把自己工作中遇到的问题和总结的经验分享，在近十天的培训中，我的实际操作能力、对市场的见解又有了较大的提高，在后半月的项目跟进中把这段时间的学习成果展现出来，并不断升华，成为了我最大的兴趣，我很喜欢在项目跟进中交流、分享、说服的过程。在这方面公司和主管给了我最大的帮助，不断的发现不足、不断的弥补、不断的进步，在这个行业，这个公司我会我会越来越成功。

后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上有一定的差距，也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，提高自己。

在今后的日子里，我会继续努力，在河北这块区域留下我的影子，留下xxx公司的影子，随公司一块成长。

**销售试用期转正工作总结篇十三**

我是渠道中心河北办事处的销售温兵兵，于20xx年x月x日进入公司，成为北京x公司的一员，做起了dlp行业的一只小狼。就在人事通知我准备转正资料的时候，我才意识到三个月的时间就这样过去了，好像所有的事情还发生在昨天一样。这段时间我收获了很多，也成长了很多，对于我从职场新人到一个合格商务人员的转变具有重要意义，在这里我非常感谢公司给我的机会和领导对我的指导和关怀，没有领导和同事的帮助，我成长不到现在的程度。

记得到公司的第一天，我的领导问过我一句话：到x公司来你打算怎么做?我侃侃而谈，说了很多抱负和理想之类的话。我领导只跟我说了一句：我只希望你踏踏实实的做，从一点一滴中做起，这样的脚步才是最真实的。从刚开始每天的思考琢磨，慢慢地成为了一种行为准则，促进我在x公司更加快速的成长。数据安全领域是我原来没有接触过的，感到很陌生，但在公司领导和同事的帮助下，我对公司的组织架构、规章制度、行业组成、市场比例、公司产品等有了初步的认识，很快完成了产品的学习过程，在较短的时间内适应了公司的工作环境，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，为做好自己的本职工作奠定了基础。

在进入公司的第二周，公司组织了北京区域新员工的培训，对公司的产品和市场前景及公司政策做了详细的培训，培训期间不懂就问，印象不深的就反复思考琢磨，短短的几天使我对数据防泄漏行业有了更深的认识，对公司的产品的技术优势和应用场景有了更多的了解。在培训结束后，还参加了新员工的ppt演讲考核，并取得了较好的成绩。在培训结束后，安装了公司的主要产品，进行了测试，对性能和功能有了全新的感受。

在本月下旬主管给了布置了具体的任务：联系河北地区设计公司和设计院。我从名单搜索、联系方式、挖掘需求、抓有效客户，一步步的进行，用十几天的时间基本了解了河北地区设计院行业的市场情况。河北地区对信息化认识程度比较低，好多单位还停留在防火墙、杀毒软件的防护措施阶段，完全没有接触过内部防护的软解决方案，这既是一个问题，又是一个机遇，我相信在设计行业刚性需求的引导下，河北市场会越做越好。

在进入公司的第二个月份，我开始跟着主管跑市场，在现场学习的过程中不断提高，在去现场之前，先给自己定下几个目标，要理解哪些问题，听懂哪些回答。不懂的就下来，虽然方法简单，但效果很显著。在之后主管对整个现场的流程给我做了详细的指导和分析，指出几个关键问题及解决方法。在代理商和合作伙伴的项目操作方面也给我做了专门的培训，在实际工作中更加顺手。第二月份一个最大的收获就是市场开拓方面，经过自己的努力，河北设计行业中做过的4家，要进行的3家，想深入了解5家，并且后面的数字在不断的增加，这使我在工作中更加有信心，对公司的发展和河北地区市场的扩展充满了期待。

第三个月份是对学习的充实和验证的月份，第三个月份开始公司组织了全公司新员工的培训公司，在外地办事处的人员也回京参加。这给了我们一个很好的交流平台，通过把自己工作中遇到的问题和总结的经验分享，在近十天的培训中，我的实际操作能力、对市场的见解又有了较大的提高，在后半月的项目跟进中把这段时间的学习成果展现出来，并不断升华，成为了我最大的兴趣，我很喜欢在项目跟进中交流、分享、说服的过程。在这方面公司和主管给了我最大的帮助，不断的发现不足、不断的弥补、不断的进步，在这个行业，这个公司我会我会越来越成功。

后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上有一定的差距，也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，提高自己。

在今后的日子里，我会继续努力，在河北这块区域留下我的影子，留下x公司的影子，随公司一块成长。

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