# 2024年销售试用期转正工作总结(精选10篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-04-24

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。销售试用期转正工作总结...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**销售试用期转正工作总结篇一**

自从xx月以来，我这段时间详细的争论了公司的销售报表和销售产品，发觉：

1、公司的销售额从x月份的xx万左右到

3、从产品销售分析来看，公司前几个月主要是以铬酐和xx系列为主，六月份到七月份有很大的增长，主要是当时以天力为主的原华创的比较有实力的客户贪图公司的哈萨克斯坦铬酐和xx系列产品远低于市场价格而大量进货，而造成短期增长的虚假市场泡沫现象。

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

第一、销售额和利润的问题

**销售试用期转正工作总结篇二**

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三**

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四**

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。

**销售试用期转正工作总结篇五**

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六**

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七**

因为防盗门是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，9月份在公司为其15天的学习，对产品有了一定的了解，在实践工作中，我不断改进、努力做到最好。我主要的职责是销售渠道。通过三个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

1、九月份。在结束完为其15天的学习。对公司产品，公司制度的有了初步了解。便在公司销售部经理的帮助带领下。经过同事的共同奋斗努力，就四川门业市场进行了初步调查，主要走访了遂宁、达州、南充等地区。共走访50多地区，就目前各大防盗门品牌终端销售情况以及四川地区防盗门市场基本状况进行了市场调查，分析市场防盗门的基本情况，为下阶段富象门业在四川地区“富国富家富象门全新富象招商大会”做针对性准备，同时为销售决策提供依据。并对所走访的160家左右经销商，进行经销商市场调查表整理并制表存档，并筛选出50家左右实力经销商参加公司招商大会。

2、十月份。为公司“富国富家富象门全新富象招商大会”做准备，并对公司推出的新产品做出全面的了解与熟悉。协助邀请参会经销商与购买大会需要的物质准备。并在招商大会期间负责接待工作，在工作中严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位参会嘉宾，并将嘉宾送至酒店，28日上午负责安排参会嘉宾到工厂考察，下午准备大会物资协助商务洽谈，晚上也全力洽谈，在当天共洽谈7人。5人签单与我厂合作。

3、十一月份上旬。就贵州市场做市场调查，共走访毕节、六盘水、遵义地区。共走访16个地区，100家左右经销商，在接下来的工作，主要是把走访的经销商筛选，按星级划分，以及配合协助公司把贵阳招商大会做好。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事。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。学到更多的待人待物，服务礼仪等相关知识，积累了很多经验。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。

在整个工作过程中。我以为自己工作比较认真、负责。具有较强的责任心和进取心，能完成领导交付的工作，并积极学习新知识，新技能来提高自己的综合素质。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够细心，干练。对工作的专业性还不够。主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。我会在以后的工作中，不断的通过学习来提升自己。

在此，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现做一个全面的考量。同时也非常感谢各级领导对我信任与帮助，希望能给予更多的机会锻炼和提升。在富象公司茁壮成长，同时，我一定会更加努力！努力！再努力！

**销售试用期转正工作总结篇八**

时间匆匆流转，我来到xx公司也已经有三个多月的时间了。回顾至今为止的工作上，我从一名刚刚加入公司的新人开始，在销售的岗位上不断的学习、锻炼，并吸收了许多领导和前辈们的工作经验。如今，在工作方面已经有了长足的进步和成长，并通过了试用期的工作考核。

转眼，三个月的试用期已经即将结束，在此，我申请转正为正式的销售员工，并将自身在试用期方面的工作做总结如下：

在这段试用期的工作期间，感谢领导在思想上对我的教导和指点。因为领导的教导，我更加全面的了解了xx公司的企业文化，也同时深刻体会到了在xx公司销售部门团队中的那份热情和奋斗精神。

这些进入公司后的体会，不仅加强了我的工作热情，更激发了我对自我的提升和锻炼的期望。作为一名工作者，在这三个月的试用期中，我从公司的同事们身上学到了很多，也有了很多自己的反思和感受。这些思想，不仅巩固了我自身对工作的态度，更加强了我读工作的责任心，和奋斗竞争精神！我期望能在销售的工作中更进一步，能将自己的工作做的更好！更出色！

在工作方面，我认真且热情的完成了自己的销售工作。起初，面对客户的时候虽然没有多少经验，但我一直坚守着公司的纪律和要求，认真的做好工作中的.每一份责任，但却并没有取得太多的成绩。

但后来，随着自我的成长和经验的累积，我不仅在销售的专业能力上有了很多的提升、自身的判断能力、人脉、交流以及为人处世的处理方式都变的圆滑起来。并能为客户提供更好的服务，为此，我还努力学习了不少关于礼仪方面的知识。让自己在工作中能更加的充实，更加的出色。

作为一名新人，我在学习和培训上也经历了很大的变化。一开始跟随领导学习的时候，我也有很多不懂的地方，甚至只能照搬照抄的按照培训完成销售工作。但伴随着锻炼和对前辈们的请教和模仿，我自身也开始逐渐理解工作，了解了工作中的经验和技巧，并开始用自己的想法去完成工作，提高自己的能力。

在试用期期间，我虽然有了很大的成长，但对工作的不停学习和尝试也让我认识到了自己的很多问题，尤其是知识的累积方面，我要更有耐心，更加严谨的去学习。这样才能更好的累积知识，让自己更好的成长、进步，并将工作做的更好！

**销售试用期转正工作总结篇九**

自20xx年x月x日入职已近三个月，在这几个月的工作和学习中，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。加入xx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，现将我的三个月来的工作情况总结如下。

刚到公司，比较迷茫，但我一心想把把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞，从一系列的培训，产品知识的熟悉，到网络营销的开展，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，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。

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。记得我刚来力文的时候，对公司的一切都感到新奇。因为我学的不是英语专业或者国际贸易专业，所以对外贸行业知识知道的也有限，但是x经理、x经理的尽心指导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了外贸的操作流程。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，在短短三个月时间内我能操作xx平台，并取得显著效果，这为今后的工作打下了基础。

在xx的三个月，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！”

一路走来，我前后参与了产品rohs化学检测以及产品资料翻译等工作。在跟随x经理、x经理学习的过程中，深感自己能力的不足，同时也体会到了外贸工作的艰辛！

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

1、为已有客户建立客户档案，分析客户，并保持和客户的联系状态，取得客户的信任。

2、确保维护好xx平台的基础上，不放弃其他免费b2b平台，做好后期建设工作，拓展推广平台。

3、化被动为主动，运用互联网搜索客户信息，努力提高自己写开发信的水平，争取把xx推向全世界。

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。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，离领导的要求还有一定的距离；但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了力创辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同xx一道努力！努力！！再努力！

**销售试用期转正工作总结篇十**

我于x年x月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务，在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作

我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的.作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款;然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销;及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施，班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决

了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中

客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：

在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争的位置。加强自己的语言表达能力。

在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油!

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