# 2024年销售试用期工作总结(实用10篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-09

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**销售试用期工作总结篇一**

销售对我们并不陌生，在我们的身边有很多做销售的朋友。在做销售工作试用期的时候，我们通常要写销售工作总结的。下面是由本站小编为大家整理的“销售试用期工作总结范文精选”，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。

销售试用期工作总结范文精选【一】

我于20xx年x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下总结：

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。

销售试用期工作总结范文精选【二】

一转眼，三个月的试用期就过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。我原来是在x网的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对x网也是有一些了解。我是8月8号正式到公司报到上班,刚到公司的第一周,我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

在9月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，每天早上的第一项工作就是打开xxx，查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的\'工作是否做完?今天要有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于xx的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在xxx中查询客户的信息，在x网购买的产品，然后计划出每天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长!

销售试用期工作总结范文精选【三】

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的销售试用期工作总结。

工作内容如下：

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ii-9,iv-3,iv-4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。

收集了七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。

试用期工作总结《销售试用期工作总结》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。

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。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

销售试用期工作总结范文精选【四】

白驹过隙，转眼我在xxx已经工作快三个月了，自20xx年x月2日到岗，至今三月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。

通过三个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将三个月来的工作事项总结如下：

1、维护xxx园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

**销售试用期工作总结篇二**

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的\'自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。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、每月终端推广员打款。

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

3、代理商激活奖励的复核。

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。

6、box，qd系统的日常维护。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给xx行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

**销售试用期工作总结篇三**

本人于20xx年xx月xx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x月来的工作，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x月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将x月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xxx情况，为领导决策提供依据。作为xxx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xxx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x月来的工作，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。

**销售试用期工作总结篇四**

不知不觉的，我的试用期就过去了，上完今天的最后的一天半，明天我就是一名正式工了。作为一名销售助理，因为我不是相关专业毕业的，是后面换行到销售上面来的，我在很多方面都不是很懂，所以我有许多的东西需要学。

这这个岗位的试用期里面，我也发现了自己与其他人员上不足的地方，我想在转正后的工作当中，我会继续努力，一边工作一边向大家学习。我会争取成为一名合格的销售助理，满足公司对这个岗位的要求。对于自己没做好的地方，我也会积极向大家请教。

当然，那都是以后的事情了，现在的话，我就要将我这几个月的试用期做一下总结：

我们公司主要是做网络销售的，也就是大家常说的电商。我们公司包括产品的生产、运输、销售都有涉及到，不过我坐在的和一个分公司，则是主要负责产品的网络销售。

我的工作岗位是销售助理，所以更加倾向于辅助的工作：

1、帮助销售业务员关注公司产品的上架与下架情况。公司的销售总会遇到产量跟不上、产品库存用完等情况，所以我们就要帮助业务员关注网站变化，遇到库存不够的情况，我们就要及时将产品下架，以免让客户失望，影响公司的信誉度。等到存库跟上来的时候，我们就要及时将产品下家，让客户进行购买。

2、整理好客户的产品包装与发货。身为一名助理，就是要协助业务员，在接到新的一单时，我们就要及时联系仓库那边 ，做好货物的出库，及时将客户的物流信息打印好，与货物进行打包和发货。

3、与客户爆出联系，关注物流信息。客户子啊下单后，会关注自己的物品发货情况，我们就要与客户保持联系，稳住客户情绪，并及时将物流信息告知客户。

4、做好客户反馈。等一单结束后，我们要及时与客户联系，确定货物时候完整到货，并希望客户给予店铺好评。同时我们还要对网站客户的卖家秀的评论进行恢复，通过恢复，增强客户的黏性，把客户“留下来”。

5、尝试往销售业务员发展。公司希望所有的销售助理岗位都是准备往更高层次发展的，所以在试用期里面，也会尝试着让我们接触销售，自己独立接待客户。

在试用期里面，我知道自己与专业人士的差距在哪里，我不能因为一点点成绩就“得意忘形”，我需要继续在销售这一块加强学习，要始终保持一个“学生”的态度，向他们学习，向他们请教。

几个月的时间在忙碌间飞驰而过，要不是有同事提醒我，我可能都要把这件事给忘了！没错，经过了这么久的工作，我的能力终于得到了认可！我就要转正了！虽然只是一件普通的事情，也许可能只要做好点就会是必然的事情，但因为我一直都在拼上全力的在工作上努力，我相信这是对我工作上的一种认可！这样在工作中我也更有劲了！

虽然我在这几个月的试用期期间，我一直都是拼上全力的去工作，但说实在的，因为个人经验不足等原因，我在这段时间的业绩实在是不尽人意。但我并没有放弃！作为对自己未来充满信心的人，不管别人怎么样，我并不愿意停留在仅仅达到工作目标这个点上。我想要比别人做的更好！更多！

为此，我在培训期间就开始不断的问带教同事一些问题，一些实际的情况。也许是我问的太过频繁，连带教的同事都快被我问烦了，既然这样，我又去和其他的同事打好关系，去学习他们在工作中累积的那些经验。等我们这些新人对知识和工作都熟悉的差不多了的时候，我们就开始第一次的工作了！

但在实际工作开始之后，我却发现了自己的弱项，虽然在之前问了这么多，但当实际运用起来的时候却反而觉得学的太杂乱。这也许就是“多嚼不烂”吧，对此我也深深的反省了自己，好好的花时间在下班后梳理了自己的知识。

在之后的一段时间里，我们就是不断的在打电话、被拒绝、打电话……这样的简单轮回中度过，有段时间我是真的已经麻木，真的认为，就算继续这样下去也是不会有什么结果。可就在这时，就在我麻木的像往常一样拨通号码之后，对方却没有挂断电话，也没有说拒绝，而是向我询问了详细情况！这是我在工作中第一次感受到了这么大的惊喜！但是我不能慌乱，我赶紧调整好自己的心态，信心的开始回答并推荐。

这次的事情给了我很大的鼓励，尽管这可能单纯的只是当时的我运气爆发，但这也是让我能继续在这里做下去的主要原因。之后我也有了其他的一些客户，但这个客户永远会是我最重视的一位。

总结一下这段时间，虽然艰辛且充满挑战，但却也从不缺少温暖和惊喜！同事间的互帮互助，领导们的积极鼓励，这都让这个工作变得幸福起来！

**销售试用期工作总结篇五**

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任1到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从09年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实!说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业。

一名经上海大众认证的销售顾问。在车市火爆的20xx年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从09年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，爱!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。

为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

**销售试用期工作总结篇六**

总结是找出工作中的成功与失败，经验与教训，实事求是地总结工作情况。为接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。现将我试用期内做出总结。

1、销售情况

近几个月来，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在经销商的共同努力下，市场实现销售xx万元，收益率为x%；低档白酒占总销量xx%，其中首歌和大曲简单安装；中档白酒在总销量中占五星和四星。其中5月份销量xx万元，占xx%，月销量x万，月销量x万，占xx%。

2、市场管理和市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价格，对经销商的交货区域和交货价格进行控制和监督，并督促统一批发价格的执行，在一定程度上防止了低价倾销和逆向窜货。

通过对各销售终端的长期沟通和指导，结合公司的营销策略，在各终端张贴酒的统一价签，使产品的销售价格达到公司的指导价。根据公司对超市、酒店和零售店的要求展示产品，并动员和协助商店保持产品的整洁。店面和柜台干净整洁，针对我们的产品展示宣传相应的礼品政策，以达到利用终端货架资源进行品牌推广的目的。

3、市场开发

今年上半年，总共有个开发商、酒店和餐厅。一些新开发的网点是其他新增网点为单位市区中小型零售终端，其上的产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌推广和推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步打造消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标志，在客流量大、收视率高的地段和生意好的零售网点张贴了首以上的海报，并联系和协助公司制作各种广告广告牌，已完成；积极有效地执行公司的旅游政策和统计人数，积极配合公司对遂宁地区客户参观公司的引导工作。这一系列工作对公司的历史和有很好的宣传效果，有效地提升了品牌形象和品牌意识，让家乡人进一步了解和了解了我们公司。

5、销售数据管理

按照公司年初的统一要求，完善了各类销售数据的管理，建立了经销商拉货台帐和经销商销售统计表，并及时报送了周销售报表和月销售报表。各种销售数据文件以纸质和电子版保存，使月度计划更加客观准确。每月月底，从经销商、单个产品、产品结构等方面对本月销售情况和累计销售情况进行总结分析，更准确客观地反映市场情况，指导今后的销售工作。

虽然我在试用期做了很多工作，但由于我在销售方面的时间短，缺乏营销方面的知识、经验和技能，我的工作有些方面不到位。有鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自己的业务能力，把各项工作做好。

1、努力学习提高商业水产品

第一，花时间通过各种学习营销知识（尤其是营销知识），学习一些成功的营销案例和前沿的营销方法，让自己的营销工作有一定的知识支撑。二是向市场上其他行业的公司领导、区域业务、营销人员进行咨询、沟通、学习，从业务水平、市场运营、把握到人际沟通都大大提升自己。

2、进一步拓展销售渠道

单位城市市场的销售渠道比较简单，大部分产品都是因为各种原因通过流通渠道销售。接下来，在做好分销渠道的前提下，进一步拓展超市、餐厅、酒店、团购等渠道。下半年，我们将加大工商、、林业三大系统的工作力度，增加系统数量和接待任务，逐步向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研

对市场进行进一步的研究和探索，详细记录各种数据，完善各种档案资料，在更强有力的数据支持下做出一些分析和对策，使其更科学，弥补经验和感官知识的不足。了解和掌握公司产品及其他白酒品牌产品的销售情况和整个市场的走势，以应对各种市场情况，及时调整营销策略。

4、与客户密切合作，做好销售工作

协助经销商稳定现有网络和消费群体，同时做好客户关系，全面拓展销售网络，挖掘潜在消费群体。最后，希望公司领导对我以后的工作多给些建议和指导！

**销售试用期工作总结篇七**

本人于20xx年2月23日正式加入公司，在这之前xx是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与xx有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导xxx与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。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、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

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。

**销售试用期工作总结篇八**

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：

这是每月工作的重中之重，销售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。

这个工作相当于出纳的\'工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

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。

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。

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。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给销售行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡！在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。

**销售试用期工作总结篇九**

在过去三个月的时间中工作虽然很匆忙，但从中得到的体会和收获却让我收获良多。作为一名销售，虽然我不过是一名试用期的新人，但通过这段时期工作的努力和学习，我不仅真正认识了销售的工作，更掌握了工作的方法和思想，能做到在xx公司的销售岗上独当一面。

如今，我通过对这几个月试用期工作的总结和反思，更深入的认识了一些个人的体会和经验，在此总结自我的工作情况如下：

作为一名销售，我认为思想是工作中极为重要的基本。销售不像其他工作，它是直接面对客户，面对人的工作。为此，不带着强烈的想法和明确的态度去做这件事，就难以取得客户的信任，难以在竞争强烈的市场中取得一席之地。

回顾自己三个月来的思想情况，起初的我，正是因为将销售当做了一份面对数据和资料的工作，在工作中没有投入感情和“销售”的意向，导致在前期工作中取得的成绩十分惨淡。但也正是这份思想的认识改变了我，让我意识到，自己必须打开作为一名销售者的自我意识，并能全新全意的为销售，为客户着想，这样才能得到客户的认可，才能取得销售的成功。

销售的工作并不简单，尽管我认为自己在任职前就已经做了充分的调查了学习，但在真正开始岗位工作之后，才知道有些东西必须亲自体会才能理解。

工作中，我认真掌握公司业务，了解公司产品，并在领导的管理和指点下，刻苦掌握工作方法，改进个人的沟通和销售技巧。

工作方面，我起初虽然掌握了方法和基础，但并不能很好的运用起来。直到开始向身边的同事学习和交流，我才意识到销售并不仅仅只是死板的将工作台词向客户讲一遍，而是要与客户交流、沟通，并以客户的需求为基础，想客户推荐我们的业务和产品。

在此之后，我对销售有了新的认识原创，工作也渐渐变得顺利起来。此外我还在工作中积极学习，掌握了沟通技巧，学会了换位思考，充分发挥了自己的积极性和主动性，将工作的成绩大大的提高了上去。

经过这次的试用期，我已经基本合格的掌握了工作需求，并突破了试用期的考核。在此我希望向领导申请转正。我希望能成为一名xx公司的正式销售人员，积极提高销售能力发展自我，更为销售部门发挥更多的光和热！

**销售试用期工作总结篇十**

我于20xx年xx月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：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xx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xx经理和xx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。

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