# [新销售试用期工作总结]销售试用期工作总结三篇

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-12-07

*试用期将要结束了，作为销售试用期中的一员，需要写一份工作总结。那么大家知道销售试用期工作总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“销售试用期工作总结三篇”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。　　销售试用期工作总结三篇【一】　　进入xx...*

　　试用期将要结束了，作为销售试用期中的一员，需要写一份工作总结。那么大家知道销售试用期工作总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“销售试用期工作总结三篇”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

**销售试用期工作总结三篇【一】**

　　进入xx从事内勤一职、已有两个月、十分感谢公司给我这个实习的机会。现在仅对这段时间的工作做一个总结。

　　我的职位公司将其描述为销售部内勤、因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我、我依据复试时与刘总的谈话、将我从事的工作做了一个比率上的划分、内勤文员方面的工作大概占到70%、销售占30%、而实际上这个比率是有很大误差的。因为在第二个星期我唯一被通知参加的全厂的会上、刘总说的一句、新来的小何、以后负责公司网络销售这一块于是我重新将自己定位为网络销售。公司所采用的百度搜索、实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程、相对比较被动。而我这个网络销售的除了平时看看帐户消费情况、其他的动作也是白用工。

　　为了对得住网络销售这个词、于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站、更重要的是信息免费。这相当于是化被动为主动、这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息。江苏或周边省市的客户也是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然、完成以上的工作花不了多少时间、除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、送个文件、以及顾仓管调到车间后、巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外、剩余工作时间还有很多、而这部分时间也是我比较迷茫的、因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

　　工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的、要不然不会在接到任务以后第一时间去完成它、不会在无所事事的时候诚惶诚恐、不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安、不会在最初的时候主动询问我可以做些什么、有什么可以帮上忙的。

　　显然以上的并不能符合公司有关积极主动的标准、十分抱歉、就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做、因为我对公司整个操作流程缺乏了解、我所见到的只是细枝末叶、我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作、但我不敢贸然动手、因为这项工作没有安排给我、我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

　　综上所述、对我本职工作这一块、虽然工作已经有两个月、但我还是理不出一个头绪、我对此也深感抱歉、还请见谅！

　　虽然职位的称谓为销售部内勤、我从内心还是更倾向于内勤的、业务方面我不太熟悉、跑市场也不是我的初衷。收集信息我很乐意、实事证明、现在盲目的上门拜访、是有可能连大门都进不了的、大港的门卫多么的尽忠职守呀！网站的求购信息更有针对性、客户的需求一目了然、然而、我认为十分有价值的并认真记录下来的、始终没有发挥实际的效益、我不能不面对一个现实、我所做的是无用工。

　　没有后期持续的跟进、一个个的意向客户就这么流失了、我很遗憾也很无奈、因为我不是理科出身、跟进过程中可能涉及到的专业的知识我无法给客户一个明确的答复、于是按照公司的指示记录本被复印了好几次、也分别转交了好几个人、结果始终没有突码。

　　我现在仅针对有效信息、无效业绩的情况、提一点自己的想法、技术部、销售部内勤不能及时跟进的信息、能否转给专职业务人员、毕竟他们的主要工作就是发展业务、与其让他们自身毫无目标的找客户、不如让他们把精力集中发掘这些潜在客户、也许可以事半功倍。

　　以上为我的工作总结、总而言之、我对自己这段时间的表现不太满意、也许我可以做得更好的。

**销售试用期工作总结三篇【二】**

　　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。在此衷心的感谢汇瑞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，我深刻的体会到了汇瑞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，我就融入了汇瑞这个大家庭里，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。

　　在汇瑞，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。

**销售试用期工作总结三篇【三】**

　　试用期在转眼间就要结束了，在这里我来把这期间的工作做一下工作总结：

　　1.在对待自已的业绩上，我会为自已的目标或每一阶段的目标，设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

　　2.我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。

　　3.工作期间我学习了《公司管理制度》、《岗位职责》等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。坚持每天上班提早到公司，打扫卫生，为同事创造一个干净的工作环境。

　　思想上，自觉遵守公司的的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我认识到，成为一名德智体全面发展的优秀销售员的重要性。

　　在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

　　在做好本职工作的同时，认真完成领导交代的其他工作。 由于这个工作岗位的重要性，我在今后工作时间中会倍加努力，虚心学习，严格要求自己，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！