# 销售转正后工作总结(精选30篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2023-12-26

*销售转正后工作总结1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。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，面试官王富贵和...*

**销售转正后工作总结1**

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。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，面试官王富贵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。

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。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的存在即卓越的文化，内敛中透着自信与霸气，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。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！

**销售转正后工作总结2**

转眼间试用期即将过去。这三个月，我负责××酒××地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这三个月来，销售额达××多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

>一、开展市场调研，拓展市场空间

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使××地老百姓对××酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

>二、人性化服务

自××酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过××酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了××啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助××加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，××啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，三个月销售额达到了××元。

>三、存在的问题

虽然在这三个月，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将转正的时候，我要注意试用期出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在接下来××酒的销售中取得更好的成绩。

**销售转正后工作总结3**

转眼间，我来到xx店已经三个月了。这期间，从一个连xx和xx都不知道什么意思的xx菜鸟蜕变成熟知xx性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的xx知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的xx。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做xx销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在xx销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

下半年工作计划如下：

公司在发展过程中，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，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

1、继续学习的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态，实时掌握xx业的发展方向。

2、与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解xx，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3、努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4、对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

最后，感谢公司给我一个展示能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**销售转正后工作总结4**

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。

>一、工作上的学习

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。

>二、仔细的做好工作

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。

**销售转正后工作总结5**

转眼间，我来xx4S店已经大半年。这半年间，从一个连AT和MT都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的销售员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！ 也很感谢领导能给我展示自我的平台

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在xx汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的.心态是非常重要的.

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分 ，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

后续计划：

1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态 各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握xx汽车业的发展方向。

2、与客户建立良好的合作关系 ，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

3、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

**销售转正后工作总结6**

时间一晃而过，20--年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在\_\_\_工作已经\_年零\_个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20--年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20--年，是\_\_\_的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

二、完成本职工作，销售助理是一个非常讲究责任心的岗位

一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

三、一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢\_\_\_在20--年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20--年是我们公司“\_\_”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“\_\_\_”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20--年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。

**销售转正后工作总结7**

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：

>一、思想方面

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。

>二、工作情况

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。

>三、学习培训

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。

>四、自我反思

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！

**销售转正后工作总结8**

时间一晃而过，20\_年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在\_\_\_工作已经\_年零\_个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20\_年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20\_年，是\_\_\_的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

二、完成本职工作，销售助理是一个非常讲究责任心的岗位

一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

三、一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢\_\_\_在20\_年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20\_年是我们公司“\_\_”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“\_\_\_”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20\_年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。

**销售转正后工作总结9**

在我转正前的汽车销售工作中，我对于来我们店面买车的客人都是诚心诚意。不仅销售时接待他们是诚心诚意的，同时在给销售过程中给他们提供的汽车相关信息也是同样像我的服务一样真实。我们店主在给我们进行汽车销售的岗前培训时，和我们说过在销售中对于有些信息可以向客人隐瞒，但是我却不认同我们店主的这一点，我也没有将这个融入到我的汽车销售工作中去。我始终相信只有对我们销售对象抱有诚信诚意的销售态度，才能让客人真正感受到我们销售工作的能力，我认为在销售工作中这才是最能够体现体现我们销售水平的地方。

在我转正前的销售工作中，客人对我的销售工作有很不错的评价，我也靠着这样的销售服务态度给来对待我们门店的客人，因为这个的缘故他们对我们门店的销售很满意。同样我也因此在汽车销售业绩上也有着不俗的表现，就算客人最后没有买我推荐的车但是对我给他们的销售态度让他们也感到很舒心。

在我转正前的汽车销售工作中，我经常为我们门店的汽车进行上门销售和打电话销售。在这个方面上，我做的没有在比门店的销售工作好。对于这个销售问题不是找不到失败的原因的，第一，顾客对我们汽车的上门销售和打电话销售的行为有很大的警惕性，这让我们销售的第一步开始就很难做到，也有很多客人一开始就回绝了我们。

第二，顾客没有想买汽车的购买欲望，来我们店面的人员是有购买汽车的欲望的，但是我们这次销售的对象却不是都有购买欲望，这样也就让我们整个的汽车销售工作变得已成艰难。虽然在上门销售和电话线上销售中遇到了很多的阻碍，但是我在这次艰难的销售过程中国磨练了自己的销售意志，我在此期间学习到的汽车销售知识也比门店时多的多。

**销售转正后工作总结10**

我是一名应届毕业生，今年月份时候加入XX公司销售部，不知不觉中已经加入XX司三个多月时间了，在这三个多月试用期中，在领导和同事帮助下学习到了很多销售方面知识，并且对公司销售流程有了一定认识；对于自己销售岗位工作也有了一定了解，下面是我这几个月一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好学习和进步。

>一、对于不同品种销售要了解其工作流程

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

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我工作起到了很大帮助作用。

>二、专业知识学习

作为一名销售人员专业知识学习是不可欠缺，如果对自己销售产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好向客户介绍自己产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月锻炼，我将目前销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品地方应当多去了解一下产品销售情况，在了解情况同时也就能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门店就应当带足资料多去介绍我们产品，使他们了解我们公司以达到以后合作目。

要做好销售光是勤奋还是远远不够，另外还需要有良好沟通技巧。作为一名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沟通能力。眼下我最主要努力方向就是改进自己工作方法、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。

从刚刚毕业职场小白，到如今在岗位上可以有自己想法甚至可以自己独立谈单子，这些都是在过去几个月里领导及同事帮助下我才成长起来，他们教会了我很多在课堂上学不到知识，甚至自己对销售这个岗位工作有了一定体会和认识，我要以更饱满精神和充沛精力投入到以后工作和学习中去，努力成为部门不可少一个销售人才。

**销售转正后工作总结11**

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，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。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，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，和公司一起成长。

**销售转正后工作总结12**

在试用期中，我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，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

由于手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话。可是我发现这样做达不到想要的效果，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。一开始没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法：不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。如果客户那里只去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面，增加他对你的印象。同时，想要做好一个销售，需要做到以下几点：

1、了解工作流程，对于不同品种的销售。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。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

2、专业知识的学习。作为一名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、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：

1、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况，在了解情况的同时也就能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达到以后合作的目的。

2、需要有良好的沟通技巧。作为一名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。

**销售转正后工作总结13**

这个xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了x个新客户，到xx年底止，总计销售金额为xx万美金。从xx年x月起，一共x个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为xxx客户xx和xxx客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为xx万美金，面对xx年xx对eu2标准的实施，历时x个月，xxcc汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为xx-xx天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三、展望未来

1.海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

2.我是从xx航天工业学院机电一体化专业毕业的应届生。刚到xx公司时，正赶上学校要做毕业设计，所以只在公司工作了几天就请了近半个月的长假。从xx年x月份毕业后，我就一直在公司工作。试用期这段时间里，在公司和部门领导的亲切关怀下，在各位同事的真诚帮助下，在我自己的不断学习、努力下，已渐渐融入到xx公司这个大家庭。

初入社会，开始了从一个学生向社会人士的转变。最让我满意的是xx公司的人与人之间的真诚与和谐的氛围。每个人都很亲切、很真诚，这里的员工就像家人一样，在这里可以感受到家庭的温暖。热门思想汇报我衷心的感谢xx公司的每一个人，每一个对我帮助过的同事。

试用期这段时间里，我接触到了很多新知识。由于以前学的是机械类的，专业知识也都是与机械电子相关的，对于质量体系我还是第一次听说。但是我并没有怵头，因为大学里不仅教会了我知识，更教会了学习方法和努力钻研的精神。因此，我不但要把工作做好，还要做的越来越好。世上无难事，只要肯登攀。通过三个月的了解，我对质量体系逐渐的熟悉起来。质量体系这块的工作比较繁琐，文件比较杂比较多，有些东西光看是记不住的，一定要亲自做几次才能真正的会了，熟练了。

记得刚开始在电脑上找文件时，要用很长时间，现在凡是做过的文件，我背着都能说出它存在什么地方。除了在办公室工作外，我也常去车间。跟着老师傅学检测。了解产品是怎样从毛坯一步一步加工成零件，再组装成成品的过程。了解如何检测最合理，什么样的工件用什么样的方法，检测室有哪些注意事项，工具、仪器怎样使用等。有时也去试验室帮忙，看看试验是如何做的，这更有利于我对产品的熟悉，了解其工作原理。

以上这些只是我列举的一部分，在xx要学习要了解的还有很多。这也是由我的工作内容所决定的。我相信我的表现能够给公司交上一份满意的答卷，我也有信心在今后的工作中继续努力，保持热情，为xx公司的发展贡献自己应有的力量。

**销售转正后工作总结14**

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：

>一、学习收获

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。

>二、工作的情况

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！

**销售转正后工作总结15**

自20xx年3月28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。

>一、工作情况

>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，但是马经理、高经理的尽心指导下，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阿里巴巴阿里平台，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！

>三、思想情况

>四、下一步的工作计划

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、确保维护好阿里平台的基础上，不放弃其他免费B2B平台，做好后期建设工作，拓展推广平台。

**销售转正后工作总结16**

几个月的时间在劳碌间疾驰而过，要不是有同事提示我，我可能都要把这件事给忘了！没错，经过了这么久的工作，我的力量最终得到了认可！我就要转正了！虽然只是一件一般的事情，或许可能只要做好点就会是必定的事情，但因为我始终都在拼上全力的在工作上努力，我信任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，我始终都是拼上全力的去工作，但说实在的，因为个人阅历不足等缘由，我在这段时间的业绩实在是不尽人意。但我并没有放弃！作为对自己将来布满信念的人，不管别人怎么样，我并不情愿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，我在培训期间就开头不断的问带教同事一些问题，一些实际的状况。或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阅历。等我们这些新人对学问和工作都熟识的差不多了的时候，我们就开头第一次的工作了！

但在实际工作开头之后，我却发觉了自己的弱项，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。这或许就是“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学问。

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……这样的简洁轮回中度过，有段时间我是真的已经麻木，真的认为，就算连续这样下去也是不会有什么结果。可就在这时，就在我麻木的像平常一样拨通号码之后，对方却没有挂断电话，也没有说拒绝，而是向我询问了具体状况！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，我抓紧调整好自己的心态，信念的开头回答并推举。

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

总结一下这段时间，虽然艰辛且布满挑战，但却也从不缺少暖和和惊喜！同事间的互帮互助，领导们的乐观鼓舞，这都让这个工作变得幸福起来！

**销售转正后工作总结17**

上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。在实践中，我又对销售有了新的体验，在此我总结下我的：

>一、心得

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

>二、需要改进之处

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来半年多了，在上半年的中，本人的销售套数为xx套，总销额为xx万。在今后的中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去，去学习，交出自己满意的成绩单。

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的实施。

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x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，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的“房展会”，“xx园xx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。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从x月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

**销售转正后工作总结18**

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好!

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高!

>现在我先说说三个月的试用总结如下：

2、整理寄货寄样，协助仓库出货出样;

3、快递单的统计与跟进;

4、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训;

6、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、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;二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

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，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

1、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

2、努力做好每一件事情，坚持再坚持!

3、提高自己的能力跟素质。

4、摆正心态，遇事冷静处理。

5、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

6、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系;我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的!

**销售转正后工作总结19**

时间过得很快，一个月的试用期转眼就过去了，在公司的这一个月，我过得很充实，收获良多。一个月前，我怀着一颗无比向往的心来到公司应聘。很幸运，我有机会被公司录用，并且进入\_\_办事处工作，工作职务是西安办事处助理，这是一份各方面都很让我满意的工作。由于对快消品行业运作的认识几乎是零，所以始初入公司，我调整好心态，积极投入到本职工作当中。在这个月当中，我首先积极了解公司的整体情况，熟悉我要工作的大环境。休息时间，积极与办事处各位同事沟通，希望能够尽快的互相认识，为以后的工作开展打好基础。同时，作为办事处助理，我积极的了解办事处的销售渠道以及市场覆盖、客户信息等情况，为办事处的销售工作提供辅助。

在这一个月中，我认真的完成了办事处需提交总部的所有资料;辅助销售经理对市场销售情况进行跟踪，做好市场销售跟踪资料以及客户的回款情况统计给\_\_办的两位销售经理，并对订单缺货或延迟发货等情况及时跟客户进行沟通，尽可能的在第一时间作出调整;再一个就是客户费用的核销及时提报总部并对缺漏的资料及时跟踪补充;认真准确的对月会内容进行记录，并及时的整理会议资料提报经理。作为西安办助理，除了为销售经理提供销售跟踪等资料，完成总部需要的资料提报外，我相信未来更多的工作我会保质保量的完成，不断学习充实，总结经验，提高工作能力，协助好\_\_办事处的市场开拓做好各项工作，可以在\_\_这个大市场的开拓中出一份力。试用期中，我一直严格要求自己，认真对待每项工作，做好各项工作情况的反馈，及时解决各种问题，协调安排好工作进程。在此当中，遇到不明白的问题主动请教，主动学习，不断充实提高自己，希望自己能够尽快的熟悉本职工作。

经过一个月的学习，我学到了很多，受到了很大的启发。看到公司的良性发展，工作氛围的朝气蓬勃，我感到很开心，也使我更加迫切地想要成为一名正式的\_\_员工，实现自己的人生价值，能够与公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请公司领导给我继续锻炼学习的机会。我会继续以饱满的工作热情和踏实求真的工作态度做好本职工作，不断学习进步，为公司贡献一份自己的力量。

**销售转正后工作总结20**

在三年多月的试用期中，我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，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，个人简历不知从哪入手，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。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名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、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，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况，在了解情况的同时也就能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达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的热门思想汇报，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名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。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，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沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

**销售转正后工作总结21**

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强了自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好\_\_公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤;在行动上规范自己作为销售人员的行为;在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。积极参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

二、思想上注重理论联系实际

\_\_公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际情况，促进工作的开展，特别是在具体工作执行中必须把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

三、工作上执增收之笔著效益华章

力戮同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了\_\_公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩\_\_元。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程，出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

通过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深的广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营能力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力;还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到积极的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些情况，才能够更大限度的帮助企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

通过总结入职工作情况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售情况和市场变化，有计划的划分重点工作区域;二是：对于老顾客和固定客户，都应该经常保持联系，稳固现有客户群;三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息;四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一起，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

**销售转正后工作总结22**

本人于20xx年x月x日正式加入公司，在这之前是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与有过交道的同事，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：

一、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，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。

二、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，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。

三、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。

四、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。

五、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。

六、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。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的文化，内敛中透着自信与霸气，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。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！

**销售转正后工作总结23**

我是去年十月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

对以上的不足我对自己做好了以下几点的措施，在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

2、灵活运用活动，提高销售质量

3、积极为销售目标而奋斗

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售转正后工作总结24**

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、招聘我进入公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢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。下面是我这三个月来的总结：

一、日常工作

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。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，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。

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。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。

二、工作感悟

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。

**销售转正后工作总结25**

我自x月x日有幸进入公司，并在xx领导的帮助下，积极参加培训，并成为了一名销售部门的新人试用期员工，至今也已经过去了三个月了。

回首在这三个月，对于一名销售而言这真的是十分短暂的时间。我有太多想要尝试和去努力的事情，但却有因为自身能力和时间的问题的不能在试用期间，顺利的完成。为此，我申请能转正为一名正式员工，希望能在xx公司的销售部门继续发展能力提升自我！以下是我对个人试用期间的工作总结：

>一、工作态度

作为一名销售，我工作中首先学到的就是自身对工作和客户的态度！销售从本质上来说接近与服务工作，为了能让客户选择我们的产品，满意我们的产品，为此我们的服务和微笑都是必不可少的。

起初接触这个岗位，我读这些的服务上的要求都并不注重，只顾按部就班的完成工作。但这不仅让很多客户不接受，甚至还浪费了一些可能成功的机会。但在领导的帮助和分析下，我也渐渐的认识到了自身的不足，并通过自我的提升和强化，改进了自身的态度，大大的提高了自己的成交率。不仅让客户满意，也让我收获不少。

>二、培训学习

作为公司新人，我一直十分注重公司的培训和领导的教导。对于新知识，我总是能及时的吸收学习，做到先思考，在融入现有的经验。不懂的方面我能积极的去反思，实在无法解决的时候，身边的领导和同事都会成为我的好老师。

此外，我也利用一些个人时间加强了理论和技巧学习，这不仅大大的提高了自身的能力，也让我在工作中充满了自信，能更好的面对自己的工作责任。

>三、工作情况

在工作方面，我一直保持着严谨且热情的态度，能及时且严谨的完成领导的工作要求，遵守纪律和责任。面对工作中的不足，能积极反思，认真对比自身和其他同事之间的差距和不足。

通过这些日子在工作中的学习和锻炼，我在基本的工作中已经与其他同事没有太大的差距，但在细节处理和应变经验上，却还有许多需要提升的地方！

>四、工作体会

经过试用期的工作，我深刻的体会到了销售的乐趣和成就感，虽然现在的我还没有太多成绩，但我期望能正式加入到xx的队伍，成为一名真正的销售人员！如果能有幸得到这份机会，我定会更加努力，不负领导的期望！

**销售转正后工作总结26**

不知不觉间，三个月的考验已经结束了。作为一名试用期的销售，在这三个月来，我一直在努力的学习和锻炼。通过这些锻炼，我提高了自己的工作能力和对销售这份工作的认识。同时，也进一步认识到了自己作为一名销售在工作中的不足和问题。

作为一名新人，在这段时间的工作里我真的收获了很多。并且成长了许多。如今，试用期结束了，我也即将开始今后正式的销售工作，在此，我对这几个月的工作情况总结如下：

>一、试用期情况

在最初的一段时间，我仅仅只是在店里做一些简单的杂活，在这个阶段里，尽管我负责的都是些简单却繁琐的工作，但同时我也在努力的学习，通过前辈的教导，通过在工作中对前辈工作的观察，我慢慢的掌握了其中的技巧。并且领导还总会对我进行培训的和锻炼，让我能更快的掌握到一名销售因有的能力。

再后来，我在掌握了基本的销售能力之后开始主动的去接触顾客的，并通过自己的能力和手段去招揽顾客。前期的时候，尽管有很多不足和问题，但每次的锻炼之后也让我得到了很多的收获，并一次次的通过改进来加强了自身的销售能力，最终让自己的能力稳定了下来。

>二、个人情况

在xxx工作的这段时间，我通过工作不仅提升了自身的销售能力，更是加强了自己对社会的了解以及交流方面的能力，不仅如此，我还通过工作大大的提升了自身的交际圈子。

反思这三个月，我自身发生了很大的改变和的进步!这都是在这份工作的中学到的。但是仅此是远远不够的，在这份工作中，我能学到的东西还有很多，需要用到的知识也还有很多。所以在今后的工作中，我还要继续努力的去学习，去了解!

如今，三个月的时间已经成为了过去。尽管我也已经从一名试用期的员工成长为一名正式的销售。但是在未来的工作中我会用更加坚定的意志去学习，去提升，让自己成为一名合格的销售人员。

**销售转正后工作总结27**

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，期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，慢慢地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。

两个多月以来，我更能体会到在工作时，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：

1、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。

2、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。

3、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。

**销售转正后工作总结28**

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

>现在我先说说三个月的试用总结如下：

二、整理寄货寄样，协助仓库出货出样；

三、快递单的统计与跟进；

四、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训；

六、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。

一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、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；

二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

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，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。

>未来计划我觉得主要有以下几点：

一、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

二、努力做好每一件事情，坚持再坚持！

三、提高自己的能力跟素质。

四、摆正心态，遇事冷静处理。

五、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

六、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

**销售转正**

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！