# 销售行业工作转正总结范文(共67篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-12

*销售行业工作转正总结范文 第一篇忙碌总是让人忘记了时间，作为一名公司的新人，我有幸在各位领导和前辈们的带领下加入到了\_\_公司忙碌的销售队伍中。回顾三个月前，我不过还只是一个刚刚加入社会的新人，对于社会和公司都没有太深的了解饿。但就在我迷茫之...*

**销售行业工作转正总结范文 第一篇**

忙碌总是让人忘记了时间，作为一名公司的新人，我有幸在各位领导和前辈们的带领下加入到了\_\_公司忙碌的销售队伍中。

回顾三个月前，我不过还只是一个刚刚加入社会的新人，对于社会和公司都没有太深的了解饿。但就在我迷茫之时，\_\_领导却向我伸出了橄榄枝，这才让我能进入\_\_公司这个大家庭，体会在社会中拼搏奋斗的乐趣。在此，我要感谢您!

经历了这段时间的工作之后，我现在不仅结束了自身的试用期，更让自己收获并吸收了许多工作的经验，大大的改进了自身能力。在此，我对这三个月的试用期的工作总结如下：

一、思想和工作态度

在思想上，我在工作和销售中分别有了一份进步和成长。先来说说工作方面：

进入了公司后，我在公司严格的纪律和责任管理中的体会到了公司的有序且严谨的规范要求。通过领导的教导和自我的自律要求，我在管理方面严格的学习了公司的纪律，提升了自身对各位的责任心和规范意识。

这份成长，让我时刻意识到自己是一名\_\_人，是\_\_公司的一分子。让我能在工作中保持严谨的纪律，提高了工作的热情和积极性。

其次，是销售的思想方面：

真正来到销售这个各位后，我才真正体会到我们要面对的是顾客，是“上帝”!无论我们有什么样的产品，什么样的知识，如果不能在思想上摆正自己，不能在销售中让顾客满意，那么一切都是空谈。

来到销售各位以后，我一直在向前辈们请教。并结合自身的体会与学习，认真塑造了自己作为销售的思想态度，让自己在工作中能为客户着想，为企业考虑，让自己真正成为了一名销售，一名企业和客户沟通交流的“中间人”。

二、工作情况

说实在，也许是我经验能力的不足，我在工作方面取得的成绩只能说较为一般。虽然也有一定收获，但其中也得到了领导很多的指点。

但此外，我在工作方面始终都坚持着自我的锻炼，遵守公司纪律，严格按照领导的要求完成工作任务，对销售认真且有很大的耐心。

虽然现在还有一些不熟练，但我的成长确十分的迅速，我相信不用多久我就能赶上大家，为公司贡献更多积极的成绩。

至此，我的试用期已经结束，还望领导能批准我的转正，我在今后定会更加努力，成为一名为公司努力创造价值的销售人员!

**销售行业工作转正总结范文 第二篇**

敬爱的公司领导：

我是20\_年\_月27日加入\_\_的。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为\_\_正式员工。

经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。 下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一，深入学习和领会公司的企业文化，做企业文化的践行者。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。

在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。

在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急!使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。

因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。

最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。

对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。

以上就是我的个人转正述职，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

**销售行业工作转正总结范文 第三篇**

我是一名应届毕业生，今年\_月份的时候加入\_\_公司销售部，不知不觉中已经加入\_\_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，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

一、对于不同品种的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。

二、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，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。

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甚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，甚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沛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。

**销售行业工作转正总结范文 第四篇**

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!

**销售行业工作转正总结范文 第五篇**

一名销售人员，我知道做什么事情都要有着比其他岗位上的人更勤奋、更努力、更执着的精神去接受培训这项任务。于是，当我们下车不久就同梁厂长深入一线，了解这里的环境，操作平台，设备，采矿流程等。虽说在矿山分厂培训时间仅仅只有两天，但收获匪浅，下面就这两天时间我在分厂所了解的东西进行一次深刻的总结。

首先，对生产石灰石日总量、矿山分厂的成本管控指标、机械设备、铲装设备、生产线进行了详细的了解。

再次，对整个采矿流程进行了深刻的了解，从采准到穿孔爆破到铲装运输再到破碎的四个环节衔接运行效率的认识。

再次，对矿山分厂组织架构的认识。

通过对这三方面的认识，我对公司的采矿作业有了很深刻的了解也加大了我对公司的信心，这里管理严格标准，操作规范，产能大，效率高，员工团结、创新、敬业、奉献。的员工有着“做人要有精神，做事要有激情，对人要有热心”的理念追求。这里的每个员工上至厂长下至一线操作员对我们这些刚来学习的销售人员都很用心，谆谆教导，孜孜不倦，这也是让我们非常感动的地方。

我想正是因为xx每个员工一点点付出才会凝结出这么强大的战斗力，也正是有了xx人员的团结、创新、敬业、奉献的经营理念才有了今天，今天我很荣幸来到这里，做为一名销售人员我非常之荣幸，我会以最大的热诚投入工作去回报对我的信任。

**销售行业工作转正总结范文 第六篇**

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！

**销售行业工作转正总结范文 第七篇**

转眼20xx年我在沱牌的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

>一、试用期完成的工作

1、销售情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的，其中以沱牌头曲500ml、沱牌大曲简装480ml、柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的主要以五星沱牌及四星沱牌为主;其中五月份销售额为万元，占总销售额的49%;六月份销售额为万元占总销售额的15%;七月份销售额为万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“沱牌酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴沱牌头曲500ml宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，丰谷、太乙、小角楼及金六福等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以丰谷头曲、太乙曲酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司沱牌头曲、沱牌大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

丰谷公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进丰谷特曲、清朝丰谷等系列酒达5000元可获得九阳牌豆浆机一台，达2万元可获得价值20xx元空调一台。

金潭玉液以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都金潭玉液

>二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作

**销售行业工作转正总结范文 第八篇**

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。

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。

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！

**销售行业工作转正总结范文 第九篇**

时间从x月走到了x月的中旬，不知不觉来，三个月的试用期也逐渐走向了结尾。作为一名新人销售，在几个月的工作中，与其说我是工作，不如说是在学习和锻炼。在当初加入xxx公司之前，我曾以为销售以一份很简单，主要靠人际间关系以及口才的工作。当然，现在也确实如此。但是，在工作中，仅仅是做到这几点要求，都有着很多必要的努力，更别说做好一名销售，我现在所缺少的东西实在是太多了。

但在这三个月里，我还是通过领导的教导以及自身的努力掌握了的必要的基本能力，在此，我对这段试用期的工作做如下总结：

>一、培训学习情况

在学习方面，我和其他新同事一起接受xxx领导的教导。在培训中，我们主要的目标是记住基础的工作用语以及一本厚厚的产品资料。上面详细的记载着我们公司产品的各种信心，这不仅是我们要牢记的东西，更是在销售的工作中必不可少的知识储备！

并且，培训对我们而言也不仅仅只是学习的阶段，在这段学习的时间里，有不少的同期都因为午饭完成工作的要求而被筛除，失去了之后正式工作的资格。但正因为在这样的压力下，我们的学习也更有动力！我不仅在工作中完成了的资料的背诵，更通过锻炼让自己能熟练的将这些知识带入到对话中。

>二、工作的情况

试用期阶段我们主要的工作是通过电话的方式来完成销售。通过电话拨通客户的号码，并完成产品的推荐等。这个过程非常的短暂，因为大部分的情况下在刚说完来意后就会被挂断，有时候，甚至还没有打通就已经被挂断了。尽管如此，但我们也只能打起精神来准备下一次的拨打。

在这个阶段，我也感受到了心态的重要性，在这样重复的工作中，只有保持一个良好的心态，才能在工作中顺利的完成任务。否则，及时客户有心购买，也会被你低落的情绪感染，不会选择我们的产品。

>三、自我总结

总结自己三个月来的参加，尽管算不得出色，但也是每天都能有一点点进步。我相信，只要我一步步的继续努力下去，在今后就一定能顺利的做好自己的工作！为此，在今后工作正式转正之后，我会继续努力的做好自己，努力的完成好销售的工作目标！

**销售行业工作转正总结范文 第十篇**

转瞬即逝，我来xx分公司已经三个月了，在这段时间里由于钢材市场的原因，现货销售业绩很不乐观，但我在销售业务方面却得到了很大的收获，这与领导、师傅以及同事们的帮助是分不开的。

我是学轧钢专业的，毕业后一直在钢厂的生产一线从事生产技术工作，来到xx分公司从事销售工作，对我来说就是进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。在分公司报到上班的一周时间里，我基本了解了分公司的基本概况及销售经营状况。

我现在在建材组从事建材销售业务，每天的工作都很充实并富有新意，主要从以下几方面介绍这三个月期间我的工作学习情况。

>一、学习销售业务及操作系统的操作

1、经销商报价：此项工作就是每天在xx之前，向xx建材市场及主要经销商询问当天的销售价格;

3、操作系统采购管理业务学习：

a)下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单;

b)做采购入库：通过操作系统看订单的到货情况，将已到货订单的基本信息打印出来，进行入库;

c)做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核;

d)做采购结算;

e)做采购结算审核;

4、操作系统销售管理业务学习：

a)新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同;

b)做销售出库及打印出库单，在出库单上签字，拿到财务出纳处盖出库章，之后客户拿出库单去仓库提货;

c)客户将货物提走后，取回执的出库单做出库审核，核对出库数量及金额;

d)做销售结算，做完销售结算后将出库单返还给财务备案;

5、根据当天操作系统的销售明细，制作分公司的销售短信，并于下班前报给钢材事业部;

6、做特殊销售申请、临时采购计划及采购合同;

7、学习做三方贸易的业务流程。

>二、学习分公司承接的相关数据报表的填报及统计分析材料

1)北材南销推进表。

2)周经营报表。

3)减值测算。

4)毛利测算表。

5)当月资金计划调整。

6)冬储调研。

7)当月/次月利润预测和资金计划。

>三、客户走访

共计走访客户xx家，其中包括xx家新客户。从走访结果来看，受市场影响客户整体采购意愿不强，部分客户现在主要在代售xx、xx、xx的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：xx及xx等钢材的生产成本较低，钢材价格较低导致市场份额在逐步增加，但产品质量及售后服务不如我家;再者由于公司运营困难资金紧张，导致各分公司在低库存运行，产品品种规格不全，部分客户有采购意愿但是没有现货导致最终无法交易。

从客户性质来看，客户以经销商为主，直供户比例较低，一旦市场有波动对我分公司销售的影响巨大。

**销售行业工作转正总结范文 第十一篇**

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自我的平台。

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。

下一步计划如下：

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自我能力的平台，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。

**销售行业工作转正总结范文 第十二篇**

春去秋来，恍然间已至年末。在这一年中，接触到许多新鲜的事情，学习到了不少的东西，同时也发现了自身的存在的一些问题。 在这一年的时间中我通过努力的工作，也获得了一点收获，我感觉必须对自己这一 年的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。我是去年到公司工作的，开始在铃木的销售，为了能够迅速的融入到铃木的销售团队，到公司以后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边总结自己以前的销售技巧，把以前所学到的销售技巧融入铃木汽车的销售过程中。遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

存在的缺点：对于产品知识了解的不够透彻，有些问题不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速的拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，本职工作做的不好，感觉自己还停留在一定的位置上，在将

来的工作中我需要不断的提高各项工作能力，在考虑问题的时候要全面细致，注重细节，努力提高自身的销售专业水平。

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上，龙精虎壮、生机勃勃。

**销售行业工作转正总结范文 第十三篇**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己……“我对自己说。

>20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

**销售行业工作转正总结范文 第十四篇**

两个月的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在\_\_的案场，严格、严谨的`管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风，回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

一、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**销售行业工作转正总结范文 第十五篇**

不知不觉中，时间就在忙碌间悄悄地溜走了。直到领导提醒，我才发现自己已经走完了这三个月的试用期旅程，并顺利的通过了工作的考核。

如今，面临眼前即将转正的情况，我虽然感到惊讶，但却一点也不觉得迷茫。在xxx岗位经历的这漫长的三个月，无疑早已经让我融入了这里，成为了xx部门的一员！

回顾这次的试用期，其实作为一名销售，其实在成绩方面，我表现的并非特别理想。但我相信，如今的起点，绝不会是我的重点！在此，我对自己三个月来的试用期情况总结如下：

>一、工作的积极与热情

回忆这三个月的情况，其实，基本上可以说是在挫折和失误中的旅程。作为一名销售的新人，其实我踏入这个行业的时间也就这么短短三个月。而在前期刚起步的时候，遇上的麻烦和困难就更加多了。

还记得在第一个月的时候，我几乎一单的工作都没有顺利的完成。尽管在学习上很顺利，但在实际的工作中却“屡战屡败”，这让我很受打击。但就在我为自己工作的失败而感到失落的时候，xxx领导却在我的身边开导我，他引导我走出了困境，让我认识到作为销售，不能仅仅因为被拒绝，没有收获就选择放弃。这也让我在后来的工作中，学会了对工作的坚持不懈和积极向上，永远保持着对工作的热情和积极性。并终于让我收获到了第一次成功的喜悦。

>二、工作的实际情况

在开始了试用期的工作之后，我先是与其他新人参加了长达一周的新人培训工作。在此期间，我们学习了公司的文化、业务、产品，也了解了在销售工作中的基础思想和技巧，并掌握了基础的业务能力。如今，变开始了接下来的工作。尽管在此总结的时候很简单。但其实，在培训期间已经有不少人选择了离开，甚至我也有过这样的想法。但好在我最终坚持了下来。

在后来的工作中，就是作为销售的基本工作了，我们通过不断的给潜在客户联系，寻找并尝试让顾客选择我们的业务产品。这便是最基本的工作。但很可惜，我第一个月左右的时间，一直都没能有什么收获。但在接下来却有了不少的改进，并提升了自己，收获到了一些新客户。

>三、不足和总结

**销售行业工作转正总结范文 第十六篇**

  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。

**销售行业工作转正总结范文 第十七篇**

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。

**销售行业工作转正总结范文 第十八篇**

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20\_\_年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入\_\_市场，要让\_\_在\_\_扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在\_\_最大的\_\_超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到\_\_产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了\_\_会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。 要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的.

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20\_\_年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!

**销售行业工作转正总结范文 第十九篇**

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。

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经理来处理业务事务。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，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。

新的一年又是一个充满激情的一年，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。

**销售行业工作转正总结范文 第二十篇**

我于20\_\_年\_\_月份任职于\_\_公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在试用期期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将试用期的工作述职如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售经理，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售经理，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《\_\_明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售经理，与企业共成长。

**销售行业工作转正总结范文 第二十一篇**

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>一、脚踏实地，努力工作

>二、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**销售行业工作转正总结范文 第二十二篇**

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\_\_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\_\_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\_\_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。

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。

**销售行业工作转正总结范文 第二十三篇**

告别了20xx的上半年，对于销售方面的重要管理人员销售经理来讲，这次的总结无疑是大的方面规划，业绩的回顾与分析等。以下为详细的销售经理半年工作总结：

销售业绩回顾及分析：

业绩分析：

>1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但有效就是硬道理！我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的经济激励手法，形成了重奖之下必有勇夫的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据轻重缓急程序，采用坚持公司利益原则，以有效依据处理的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

>2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在急功近利状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

**销售行业工作转正总结范文 第二十四篇**

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这x个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过x个多月的学习与工作，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。

20xx年x月x日我成为公司的试用员工，到今天x个月试用期已满，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。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

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x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。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

**销售行业工作转正总结范文 第二十五篇**

本人于20\*\*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。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。

>6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。

按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准；

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！

**销售行业工作转正总结范文 第二十六篇**

试用期已经过去，在这一段的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、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

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在\_\_我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、今后个人工作目标和计划

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

**销售行业工作转正总结范文 第二十七篇**

完成了业绩，能够转正，这是领导对于我工作能力的一个认可，同时也是自己的一个努力付出才有的结果，很感激，同时也是知道以后的工作任务更多，责任也是更大，但我也是会努力去做好的，同时对于这些日子工作，也是要来整理下，做个总结。

做销售，我也是知道有压力，之前也是尝试过这类的工作，的确自己还是蛮合适的，虽然有压力，但是我也是很乐于去挑战，毕竟这是能让自己真的有很大成长的，同时这些也是自己的动力，每当完成了一个工作的任务，我也是感到欣喜，自己的能力也是有了一个成长和进步了。刚来的时候，对于产品也是不熟悉，但都是一步步过来的，我也是不着急，认真的听同事讲解，自己也是去记好，去让自己熟悉产品，通过努力，也是看到了自己的付出是没有去白费了的，同时和同事的一个交流，他们也是愿意把一些经验传授给我，让我知道如何的和客户去交流能拿到业绩，而这些也是让我知道这个团队并不是彼此为战的，而是会团结在一起，都是会帮忙的，也是让我更快的融入进来，这些日子真的成长很快，学到的也是很多，熟悉了产品也是正式的去和客户沟通，开始也是分配给我一些老客户，让我先接单了解情况。

慢慢的也是要自己去接新单，去开发新的客户，而这也会是让我很成长，我明白这些工作很辛苦，而且有些努力不一定会有收获的，而销售就是如此，就是要在不可能，或者新的客户面前去推荐自己的一个产品，让他们认同，接受，最后能达成这个交易，通过付出，慢慢的自己也是有了一些成绩，然后对于产品更为熟悉，更懂得如何和客户去交流，我也是找到了方法，让自己能做好这个事情，试用的日子还未结束，我也是达到了领导要求的任务同时也是自己看到自己也是有很擅长的方面是可以做好这个事情的。

很感激拥有这个机会，同时我也是发现自身，还有很多可以去成长的地方，这些是我这个新人没有的经验，以及对于销售工作刚开始做不久才有的问题，但是只要慢慢的累积，我相信我的能力会变化很大，让自己也是能做的更出色，得到更多的认可，转正后，任务量也是多了，但这份压力我也是可以扛下来，去做好，也是自己的动力，去完成工作，让自己不断的提升进步。

**销售行业工作转正总结范文 第二十八篇**

我于20xx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。

>一、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。

>二、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。

>三、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。

>四、工作总结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。

>五、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），要力争最好的位置。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！

**销售行业工作转正总结范文 第二十九篇**

通过两天的销售工作，对自身存在的优势和不足，以及对销售工作的了解和掌握做一下个人总结。

首先，对于销售工作有一个全新的了解，并不只是说说话那么简单，需要在推销产品的时候突出产品的特色，抓住产品的与众不同之处，才能吸引人的关注度。在这两天走访的人群中，一部分认为价格偏贵的时候，就介绍这个价钱里包括的哪些服务，而且绝不加收任何费用，讲明之后，有些人就会觉得价格还公道，就比较有兴趣。有些人还比较怀疑，就再细致的给他讲解一下。

然后是对于销售面向的对象，普遍来看，多数感兴趣的人群都是年轻人，还有年纪稍微大一点的男士，基于这项运动比较刺激，更多的会吸引这些人群的喜爱。所以，遇到这类人群往往会多介绍一下，以激起他们更多的好奇心。察觉到有意向的，就更进一步问是否方便留下姓名及联系方式，为日后回访做准备。但一部分人对留下个人信息不是很愿意。

最后总结一下个人的工作情况。我自己对销售的内容和突出点还算能较快掌握，但是在访问期间，被问及到更加细节的东西就不是很了解，还需加强。还有就是在对方不愿留下个人信息的时候，不知道该怎么说，才能说服对方。

总的来看，这两天的收获不少，学到了很多东西，跟人交流也更放得开了，也在逐步改进不足之处，争取把工作做的更好。

**销售行业工作转正总结范文 第三十篇**

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

一、心态方面

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待;卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长;时刻自省，每个细节都能让自己提升。自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。加强团队合作意识，和同事互帮互助。

二、销售技巧方面

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍;搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。客户信息要及时跟进，做好客户关系。

三、转正后计划

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

**销售行业工作转正总结范文 第三十一篇**

进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。自始自终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。

生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员的转变。

经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我难免

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！