# 营销试用期工作总结5篇范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-15

*总结是对已经做过的工作进行理性的思考。它要回顾的是过去做了些什么，如何做的，做得怎么样。从而总结工作经验，吸取教训，提高工作效率和工作熟练程度。下面小编给大家分享一些关于营销试用期工作总结，供大家参考。1营销试用期工作总结回首20\_\_\_\_年...*

总结是对已经做过的工作进行理性的思考。它要回顾的是过去做了些什么，如何做的，做得怎么样。从而总结工作经验，吸取教训，提高工作效率和工作熟练程度。下面小编给大家分享一些关于营销试用期工作总结，供大家参考。

**1营销试用期工作总结**

回首20\_\_\_\_年的试用期工作，有太多的完美的回忆，20\_\_\_\_年\_\_月本人来到\_\_\_\_工作，可是惟有几个月的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天.

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是\_\_月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把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。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、对自我有以下要求

1：每月应当尽努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：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。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**2营销试用期工作总结**

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。

**3营销试用期工作总结**

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过试用期的坎儿，这一次便对我整个试用期的工作进行一个简单的工作总结。

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出的自己，以及的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以的服务来向他们提供的帮助。

三、学会总结，规划方向

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

**4营销试用期工作总结**

转眼我在\_\_\_\_的学习、试用期即将结束了，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

这几个月来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82、6%，其中以\_\_\_\_头曲\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_大曲简装\_\_\_\_、\_\_\_\_销售为主;中档酒占总销售额的17、4%主要以五星\_\_\_\_及四星\_\_\_\_为主;其中五月份销售额为\_\_\_\_万元，占总销售额的49%;\_\_月份销售额为\_\_\_\_万元占总销售额的15%;\_\_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

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是\_\_\_\_单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_\_\_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\_\_\_\_曲\_\_\_\_\_\_l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\_\_\_\_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，\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_楼及\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_头曲、\_\_\_\_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。

\_\_\_\_司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_等系列酒达\_\_\_\_\_\_元可获得\_\_\_\_牌豆浆机一台，达\_\_万元可获得价值\_\_\_\_\_\_元空调一台。

\_\_\_\_\_\_以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都\_\_\_\_\_\_。

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

\_\_\_\_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

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导!

**5营销试用期工作总结**

距离自己正式的展开工作也已经是度过实习期了，很开心能够在领导的指导下成长，并且收获到这次的转正资格，这一方面是对我个人能力的肯定，也是让我能够持续在这样的岗位上坚持下去的动力。

在这份销售的工作中，我也是渐渐的有让自己慢慢的去适应这样的生活，从最初的销售培训中我也是完全的明白了这样的生活，更是从中有感知到自己努力的方向，这也是让我在自己的工作期间更加投入的一点。越是工作就越是对自己的生活有非常大的感悟，同时我更是知道自己是需要很多的时间，很多的精力去让我可以在工作期间有更大的提升，对此我也渐渐的明白自己在这样的环境下定是可以有非常大的成长。

对待工作一直都是非常的积极上进，更是时刻都在努力让自己的生活变得更加的精彩与不一样。每天做得最多的事情就是与各种不同的客户进行商讨，去了解他们的喜好与关注的方面，更是慢慢的在与人交流方面得到了很大的提升，同时对于我的工作也是有较好的完成度，这一切都是让我感到非常欣慰的地方。销售人员的我也是基本上在自己的任务上有去投入特别多，并且更是让每天的工作都很是开心与满足，所以更是让我对自己的生活有极大的感悟与进步。

工作的过程中也是慢慢的融入到了我们的整个销售群体，同时我也是对自己的工作状态有更好的把握。当然在我们的销售员中大家也是在一定程度上的相互帮助，平时的感情也很是不错。虽说工作都是看个人的业绩，也就是竞争关系，但是大家在平时的工作中还是会相互帮助，努力达成规定的销售业绩。如此这般的工作关系，真是让我感到非常的幸福与满足，更是在这样的工作环境下有更多的感悟与了解。我相信大家这段时间相处的感情是断然不会改变的，更是越来越深。

马上就该转正了，对于以后的工作我还是会坚持这样的工作状态，努力让自己去完成好自己的工作任务，并且让我的客户们都能够对我非常的满意。同时我更是非常的相信自己能够在这样的阶段中得到的成长。同时我也完全的相信自己能够做好每一件事，也让自己的能力得到程度的提升。

身为销售人员，我的工作更多的是为他人服务，所以我更是会努力的提升自己的服务思想与技能，让我的客户都能享受到我最棒的服务，并且我更是为自己的业绩去不懈努力。我相信自己能够在工作中得到更好的成长!

style=\"color:#FF0000\">营销试用期工作总结大全5篇

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！