# 业务员转正工作总结(十篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-22

*业务员转正工作总结一首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进行的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，能力得以进一步的提高。进入公司的时候，我就知道我最大的缺点就是对公司、行业以及...*

**业务员转正工作总结一**

首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进行的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，能力得以进一步的提高。进入公司的时候，我就知道我最大的缺点就是对公司、行业以及产品系统知识的掌握，好在，这些只要努力，都是可以学习的。

1、在人力资源部的培训下，我了解了公司的历史以及规章制度等，这使我对公司有了更全面的认识，公司的历史底蕴，严谨的工作氛围，科学的管理制度增强了我在公司发展的信念，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的知识，熟练掌握了产品系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等情况，能系统明了的将整个产品详细、调理清楚的向项目业主讲解，交流清楚，为今后业务工作的开展二奠定坚实的基础。在对公司介绍的学习过程中，挖掘公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面的介绍给业主。这也是董事长提倡业务制胜的“三把斧”中的两者，所以我从不敢懈怠。

3、为了让自己更好的进入工作角色，我在短时间内尽量掌握多的行业知识，并在后期工作中随时学习补充行业知识的学习。要想在这个工作中出色，融入到这个行业里，就只能在工作过程中广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通消息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、为了我们在业务工作中与人沟通更胜一筹，我仔细的学习了商务知识，我们部门的总经理对我表示认可，商务知识是业务员成功必备的素质，这使我们在谈业务的时候比别人更容易成功。

5、前不久，我跟随团队出差，在这近一个月的业务出差中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通，这为以后我们与这两地的合作提供了有效的资料。

1、最先要感谢的是公司对我们业务工作的支持。为了方便我们业务员开展工作，公司特意给我们业务员配备了笔记本，并在资料库中准备了公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程演示，这使我们在业务需要时查找项目和介绍产品信息方便快捷了许多。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、业务工作的首要前提是勤奋。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、学而不思则罔，思而不学则殆”，除了学习，我们还要善于思考。在工作过程中我们要对工作过程的事物进行思考，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，这些都是工作成绩和业务能力可以取得提高的条件，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。

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对产品系统技术细节的了解没有熟练掌握。在前一个项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：对产品系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：：通过这次投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远!”――这是我的座右铭，我坚信，我与我的公司会走得更远。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些b2b网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘――报价――得到订单，签订合同――公司内部下单投料――生产部生产设备――发货――调试――售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在b2b上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

**业务员转正工作总结二**

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总结汇报：

来公司以前，离开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，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。

20xx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，为公司作出更的贡献。

3、寻找客户资源，以扩公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

今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。

**业务员转正工作总结三**

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间两个月的试用期，这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。

在20xx年8月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业――蒙自星海金贸有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责蒙自市乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您――延伸了我继续展翅的梦想。

回顾这两个月来的工作，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。通过这两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，现将工作情况总结如下：

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，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己2个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定工作经验，能够比较合理的安排和处理业务拜访，业务的补货、配货、送货、收款等方面，经过2个月的锻炼都有了很大的提高，基本能保证了本岗位工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务。

1、及时了解客户对货物的需求情况，和公司仓库的库存情况，灵活的为相应客户提供货物。及时反馈客户和公司之间的信息流动，做到及时沟通。

2、积极响应公司号召，深入市场调查、做好店内形象。根据公司每个月的活动，结合客户实际情况做好促销活动、新品卖进。

3、落实公司各种政策，让客户认可我们的存在，提升公司及个人在客户中的信任度、合作密切度。

4、切实以公司的利益为先，对现有客户做好跟进工作，积极开发新客户。以提高销量，以及公司考核的有效拜访、订单长度、货款应收等其余考核业绩。从而达到自己乃至分公司的业绩考核。

在就业2个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识;第二，本着实事求是的原则，做到公司和客户的`有效沟通;第三，注重本公司的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作，形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感;目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

**业务员转正工作总结四**

在公司做业务员的试用期已经结束了，这几个月以来，对于我的工作我有着很深的体会和感悟，也渐渐的上手了我的工作，现在我转正了，以后我也会更加努力的做好这份工作。下面我就针对这几个月的试用期的工作，进行下简单的工作总结吧。

要想成为一个好的业务员，首先就要有好的态度。态度的好坏是做一件事情的前提。不论做什么工作，良好的态度是基础，当然业务员也不例外。业务员顾名思义就是要把公司的产品推广出去，想要对方接受公司的产品，除了产品本身以外，推广的业务员的态度也很重要。跟顾客推广的时候，要有好的态度，要面带微笑，要热情开朗的跟顾客介绍产品，提高顾客的购买欲望，这样才能更好的将产品推广出去。

作为一个业务员，专业的形象也很重要。专业的形象可以增加顾客对于公司对于产品的信任感。想要顾客购买你的产品，首先要顾客对产品需要，对产品有信任，那最开始得对推广这个产品的业务员有信任感。那这个信任感才哪来呢？最先映入顾客眼帘的就是我们业务员的个人形象了，那此时有个专业的形象很重要。

业务员想要提高自己的业绩，将自己手上的产品能更快更多的推广出去，我觉得最重要的还是要讲究方法。在我看来，我们针对的顾客分两种类型，一种是有购买需求的顾客，一种是没有需求的顾客。对于第一种类型的顾客，我们只要及时的抓住顾客的需求点，快速的推进成交环节就可以了。主要的是第二种顾客。很多人说这种顾客都没有这方面的需求，那还怎么推广呢？其实很简单，没有需求就创造需求，举个例子，推广按摩椅，对于年轻人来说，按摩椅对于他们真的`不是那种必需品，尤其是在外上班的年轻人，都会觉得这东西又重又占地方，大部分人都不会考虑。那我们这样说可以给父母买，这是一份孝心，也可以送给长辈之类的，这就是在创造需求。所以方法对于业务员来说，还是很重要的。

以上就是我对这几个月工作的总结，我也渐渐喜欢上这份工作，可以和不同的人打交道，说服他们购买我的产品，每成交一单，我就会很有满足感，每天都热情洋溢的开展我的工作。现在我转正了，我也会继续努力增加我的业绩，壮大的我的钱包。

**业务员转正工作总结五**

网上看到一句话：哪里够完善，哪里就需要策划。这是在阐明正正得反的效应吗?长沙百签在东方新世界那办公的时候情况是如何，我不可予知，可是从各位领导口中了解到刚起步的长沙百签那会虽然多少有些磕碰，但总体还是鱼鱼得水，业务也算风调雨顺，铁娘子们勇往直前。

敲门进去，是一片陌生，我还顿顿呜呜地和佘总谈对签证的认知，想起两个多月前从进入陌生的门面到培训到一块吃饭、喝酒、唱k，到现在的我们是一个团队，想着如此那样的庆幸，因为社会这个大熔炉中产阶级所投射的种种级别压力在公司这里，宛若被领导使用乾坤大罗移，指令带有刚性但并非死沉沉的命令，在这里，我确实是一孩子，在领导的鞭策下轴轴成长。

是不是一个硬币确实有两面性，有时候，真心发现自己所犯下的过失或者错误，的的确确是领导有提醒，不过在执行的时候没严格注意，是不是这样的工作氛围容易给人带来慵懒性情?颜经理说的很对，要换是到别的所谓大公司里工作，那种日日循规蹈矩，容不下犯半点错误的死规条、死规定，恐怕以我们这个年龄来统计，做一时半会就走的概率那真是太大太大了。所以，我觉着既然上层给了阳光，我们就不要得意炫耀灿烂，领导的人情化给我们带来的应该是我们自身的反省，检讨自己，严于律己，那样才会产生最理想的效益。

给公司带来直接经济效益的是客户，那经济利益要得到保障，必须得把一切能挖掘到客户的渠道都打开，把能够宣传长沙百签这个品牌的一切方法都用上。客服平台(网站的设计与完善)、网上各大信息网发布免费信息、“百度知道”一方提问一方回答(留下公司名字和联系方式)、市内外企单位的上门拜访、与公司邻近的旅行社谈合作(不流失想跟团的客户)、电话来源(议价的技巧，尽量把客户约到公司)、留意身边人脉(朋友介绍、返客户介绍)、维系老客户(周末发送手机短讯)等等・・

每天要么跟进手头上的客户，要么到外办理事情，短暂的一天一闪而逝，若然每天都能坚持把可以做到这些把握客源的方法和步骤，那么想必客户是源源不断的。

而这段试用期的教训似乎都是血淋淋的，很多时候，从接单开始，仿佛一切都是蛮顺利，岂料过程当中的一个小细节，也可以导致不如意的结果，不是每个客户都能从容到理解。不懂得的东西还很多，但如果这些懂得都建立在教训之后是很要命的，所以尽量要在自己处事的过程中，不能太单凭直觉，不能太嫌麻烦，自己确定能把握的给予自己足够的信心，不浮不躁的完成好，自己不确定或者之前没操作过的，在自己决定之前先得征求更有经验的同事。

公司两位老总近期关于职位的明确划分个人觉得是很有必要的，术业要专攻，一个人同时兼顾客服、翻译，像经理或财务他们还得分担公司内部事务，工作结构涣散，不仅出现月中旬闲着聊客服，月初忙材料这样的恶性循环，在白白流失不少客户的同时，还一直觉着手头上的事忙不过来，现在，公司计划的一客服搭一翻译，财务专管财务开销，公司内部事务直接由老总们跟进，这是个模型，具备了公司最基本的体制，每个人只要做好，管好手头上的工作，与其同时，妥善处理了客户流失的问题，薪资一如既往的沿用多劳多得制，这样，整体上不乏动力，业绩就自然会明朗起来。

我们是一个团队，在刚到这家公司开始，我就知道这里是一个训练自己和收获颇丰的平台，关键是自己怎么咬牙熬过专业懵懂期，在实际操作中不断累积知识和应对办法，让自己慢慢地在这片领域茁壮成长。

2个月的一次考核之后,我终于可以富有信心地说：我是长沙百签的其中一员，也是这个温馨团体中的一员，因为在这个团体里面，是你们接纳了这个初出茅庐一问三不知的小小生，然而是你们给予我肯定、给予我信心，工作上，在你们积极并耐心的指导下，我也能迅速认知和熟悉签证这个行业。从事这份工作两个多月的日子里，我有过因为自己的\'业绩比较理想而兴奋，有过因为自己的疏忽大意而导致同事日夜兼程地想补救办法，忙碌心酸过后还是给公司造成直接经济损失，我的心突然难以释怀，煞然觉得自己太过于急躁，求成心太切，而且签证并没有自己原本想象的那么简单，但凡一位客户由于我们自身疏忽而导致被拒签，那么这位客户必然对我们公司完全失去信心，同时，客户原本背后可以为我们公司可以带来的潜利益也是无法估算，慢慢地，我真正明白在这行业当中的严谨、细致、周全的定义，想着尽量让自己淡定，不要太过相信自己，颜经理说的很对：不要好像，材料就在手上，看一下，不要嫌麻烦。(顺口溜)不是，我很严肃的，我要慢慢培养起自己淡定的情绪，在不躁急的同时争取不断汲取专业知识，向着招待各样客户都游刃有余的目标进发。

最后，我很感激公司里的每一位同事的包容和理解，这是一个过程，公司出现当前的瓶颈，就好像是我们的加入而打破了原有的稳定，要想不成为公司的负累，最终还得要靠自己，因为别人不能时时刻刻的盯着，有挫折，有不如意，自己要及时的总结，在下回保证不再犯同样的问题，那么，我们定能在逆流中前进。

**业务员转正工作总结六**

本人于20xx年x月x日入职，在xxx事业部从事市场运营经理岗位，经过三个多月的学习与磨合，逐渐融入了工作团队之中，在交流实践的过程中受益匪浅。

一、从零开始接触xx相关知识，了解相关政策法规，加深对xx行业的理解。

在投入到工作岗位之初，就个人而言从未接触过xx相关的行业产品，对xx的理解更倾向于c端用户。通过新人培训、网络学院的学习和与老员工的交流，获得了很多xx工作在岗位职责、产品功能和结构、项目落地实施方面的经验，在xx的知识面和结构层次上都有所提高，并逐渐融入到互联网运营中。

二、深入学习研究现有产品，分析市场现状，根据同行业产品的覆盖范围运营规则，初步归纳并探索弥补现阶段市场运营的角度和方案。

与各区域市场人员的交流中了解到现有市场运营的常规做法，同时也得知市场在推广上的难点与困惑，思考运用现阶段互联网较为流行的c端和自媒体的推广方式、内容布局等结合到已有产品项目上。在这期间，确实发现还有很多基础工作需要建设和梳理，相当多细枝末节的工作在前期都要进行筹备，以便做出可以顺利投入市场的运营推广方案。三个月内基本完成了基础资料库的建设，运营推广渠道内容的发布规则等，将逐步与区域市场人员的节奏趋于一致，试验更多样化、更贴近用户、易产生共鸣的运营方案。

三、以现阶段的产品体系为基础，引发对于tog+tob+toc的跨领域的xx产品体系、市场运营规划建设与思考。

通过产品、运营、市场、用户四方面的多角度探索及分析，查阅现有资料，收集网络开放数据，立足人本高效的产品+服务理念，结合现有产品市场种类，对于整体发展方向的规划和思考，抓住g与b端用户使用者身为c端目标载体的特征，以便于在市场运营方案、推广图文等方面切中用户的`痛点，提高获取目标用户的效率，争取提升项目成单率，降低市场人员在销售过程中的成本消耗，确保产品在投入市场的过程中具有健康完善的流程和用户体验。

以上是本人在这三个月内的实践与思考，因时间较短，很多深度及细节还未能触及，将在以后的工作中加强基础，加深理解，深入探讨，并与其他部门的员工多交流，获取更广泛更具市场价值的信息，并将其融汇贯通结合到具体的工作中，落实在运营的相关阶段里，完成合理适用的销售闭环规则，达到并促进良性市场的发展。

**业务员转正工作总结七**

上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，的是人与人之间的相处，他们给了我不少的帮助，有了他们的帮助让我的工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往xx年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取的工作经验。

xxxx年xx月我被公司派往这个新的热门思想汇报工作环境里，在xxxx的指导和帮助下开始了工作。最初接触的是xxx慢慢的在xx的带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，xx又在现场耐心的教我------从开始慢慢的发现问题，排除问题，到后来的解决问 题，心中的自信也一天天的增强。xxxx年xx月，我在做xx，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题，。没想到在接下来xx，我却吃了自己种的苦果――他也教会了我虚心和谨慎。

从xxxx年的xx月到现在一年多，xx月有余，xx多天，我深深感觉到我已与光一结合在一起，因为公司的进步而喜悦，因为公司的\'强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。与光一共发展，与光一同努力

转正之后，我将一如继往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

**业务员转正工作总结八**

两个月试用期已经过去，我对自己所从事的出纳工作已经比较熟悉，也能胜任这项工作。以前在会计师事务所做业务助理工作时，对出纳的工作情况比较了解。而且在这两个月里，我在公司x总和x会计的领导下，在公司同仁的帮助下，在新的岗位中，我对本公司经营模式和管理制度有了全新的认整理文章由识和深入的学习。

一个人面对新的城市、新的工作，一切都将是新开始，都有一个从生疏到熟悉及精通的过程，万事开头难，一个良好的心态――虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本。刚开始的几天是关键，于是我努力把自己的`心态调整到最佳，以适应新的环境、应对新的工作挑战。

1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。

2、每月第x个工作日按时作好单位职工的薪金发放。

3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制出纳报告单。

4、填写税务申报表。

5、完成财务负责人交待的工作。

经过两个月的试用期，我在工作也取得了一些成效。出纳工作看似简单，做起来却难，以前的工作经验对我从事新的工作有一定的帮助，但很多事情还需要重新认识和体会，学习和实践相互融合才能产出成果，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，离不开公司同仁的关心和支持。

绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，在公司的经营管理中占有重要的地位。热门思想汇报作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

一)、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

二)、学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。

三)、出纳人员要恪守良好的职业道德。四。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。

四)、很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的\'外联沟通能力。当然，在今后的工作中除了恪守以上的基本四点外，我还要不断的努力学习国家出台的新的财经法律法规和先进的企业管理制度，以适应不断变化的社会环境和今后公司开展的工作。

以上是我对本人两个月工作的一些体会和总结。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，与时俱进，做好本职工作，与公司的发展同步。同时，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**业务员转正工作总结九**

20xx年x月x日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。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xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xx总经理、xx副总经理及公司其他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。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

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xx公司有了更深刻和完整的认识。xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，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x(产品)系统知识，熟练掌握了x(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个x(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

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。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，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。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将x和x两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有x集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目，xx工有限公司x万吨/年甲醇，x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目，x集团x万吨/年甲醇x万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了x工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责x(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的x(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有x(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标x股份有限公司x万吨苯加氢项目x(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xx技术总经理，x技术部部长，x电气工程师学习苯加氢x(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与x有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达x后，积极配合xx总经理与x相关领导进行沟通，争得了x相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

**业务员转正工作总结篇十**

20xx年xx月xx日，是我加入xxxxxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。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xxxxxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长、xxxxxx总经理、xxxxxx副总经理及公司其他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。当我进入xxxxxx的第一天开始，我深知自己的\'欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

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xxxxxx公司有了更深刻和完整的认识。xxxxxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，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xxxx(产品)系统知识，熟练掌握了xxxx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xxxx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

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。xx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，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。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xxxx和xxxx两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有xxxx集团xx万吨/年合成氨xx万吨/年甲醇项目，xxxxxx工有限公司xx万吨/年甲醇，xx万吨/年醋酸及xx万吨/年醋酸乙酯项目，xxxx集团xx万吨/年甲醇xx万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xxxx工程公司(化三院)，在xx总的帮助下，与化三院负责xxxx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xxxx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xxxx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标xxxx股份有限公司xx万吨苯加氢项目xxxx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xxxxxx技术总经理，xxxx技术部部长，xxxx电气工程师学习苯加氢xxxx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与xxxx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达xxxx后，积极配合xxxxxx总经理与xxxx相关领导进行沟通，争得了xxxx相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

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！