# 销售员试用期工作总结500字

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-05-12

*当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《销售员试用期工作总结500字》希望...*

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《销售员试用期工作总结500字》希望可以帮到你！

>【篇一】

　　我从9月1日开始在这家公司工作。从第一天开始，我就融入了公司的团队。时间过得真快。现在我已经不知不觉地在公司待了将近三个月了。

　　在公司的这段时间里，在领导和同事的细心呵护和指导下，通过自己的努力，各方面都取得了一定的进步。现就本人的工作汇报如下:

　　在我进入公司之前，在我离开大学之后，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，我对工作充满了渴望，XX投资有限公司为我提供了踏入职场的勇气和平台。

　　进入公司后，我知道了如何去认识，了解和熟悉我在试用期所从事的行业，这是我的首要任务。目前我在公司的工作是协助x经理处理业务。事情小到复印、传真、与银行打交道、制作文件，大到融入业务、与业务单位沟通。

　　在工作过程中，我努力去了解业务，熟悉业务，努力掌握业务流程和细节。

　　我很高兴我能在相对较短的时间内适应公司的工作环境,也基本熟悉整个业务的工作流程,最重要的是接触和学习了很多业务知识,完成领导给的任务,准备好自己的本职工作,使我的工作能力,在人处世方面取得了很大的进步。

　　因此，我要特别感谢领导在我入职时给予的指导和帮助，以及他们对我工作中存在的及时的提醒和纠正。在刚进入职场的时候，工作中难免会有一些错误需要同事的批评和监督。

　　但是这些经历也让我在以后处理各种问题的时候更加成熟和全面的思考。现在和老员工相比，我在工作经验和能力上都还有很大的差距。在工作和生活中遇到不懂的问题，虚心请教同事，不断充实自己。

　　在短短的三个月的试用期里，我在工作和思想上都收获了很多。但与此同时，我也发现了很多不足:缺乏实践经验，使我经常在具体工作中表现不熟练。

　　经验方面还有改进的余地;需要不断学习提高自己的知识和专业能力，增强分析和解决实际问题的能力;同时，团队合作能力也需要进一步提高。

　　对于这些不足,我会在以后的日子虚心请教同事,努力丰富自己,充实自己,寻找自身差距,拓展知识,提高自己的工作能力,让专业素质和工作能力进一步提高。

　　20XX年又是充满激情的一年。在今后的工作中，我将努力提高自己的素质，克服自己的不足，并在以下几个方面做出努力:

　　1.“业精于勤而荒于嬉”，在今后的工作中要不断学习商业知识，通过多看、多学、多练来不断提高自己的商业技能，并用于指导和实践。

　　2.不断锻炼自己的勇气和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中逐渐克服急躁，对待每一项工作都积极、热情、细心，为公司做出更大的贡献。

　　3.寻找客户资源，以拓展公司利益为基础和重点，开展新工作。

　　最后，希望领导和同事能给我更多的支持，要求和建议，让我更快更好的完善自己，更好的适应工作。

>【篇二】

　　见习以有20多天了,学到的东西很多.首先对于一个90后的我，家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下，首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化:品牌理念:品牌优势：产品&品质风格及价位。专业从事：以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务，具备行业的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

　　零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”，讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素：“人、场、货、客”，在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点，学员在店实习中进行分析。

　　一、人员

　　店长营运各种知识包括:导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大，不断取系总结)

　　1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。收银员的结账管理(结账前准备结账流程后工作填写收银日报表)

　　店铺尚存不足之处

　　1员工对顾客的热情度不够，应加强2迎宾工程没有到及时到位3个人销售目标业绩的明确性4对员工，工作责任及态度的明确性5员工的工作流程服务标准性6团队意识不强

　　提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品，得体家纺的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度，的提高初进员工的积极性。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养各店团队精神。

　　二、卖场

　　1货架管理(货架的吊牌及POP的摆放)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

　　2商品陈列标准(中岛精品导台橱窗正面展示销售辅助产品陈列)

　　3门店卫生(人员的分配及更进)

　　4安全管理(防风防盗水电安全)

　　5活动商品折扣规定及活动推广

　　店铺尚存不足之处

　　1陈列，更进速度不够导致滞销。2商品整洁摆放有待提高3环保及时更进4店铺及时补充货品

　　提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

　　三、主推激励货源

　　1货品的补货上货日期更进2货品的上货金额和调整的因素3次品的处理方式和上架后的贷品维护4库存滞销品的的主推激励方案5调拔的流程6活动商品反馈信息

　　店铺尚存不足之处

　　1货品的补货上货的速度慢2商品的维护及次品处理3加强滞销的主推

　　提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

　　四、客源

　　重视老会员对我店意见，加大新会员宣传力度，结合我店总体素质，主要包括员工素质，加大沟通能力，要以时尚相结合符合顾客需求2当店店长开月会解说分析商品新品设计趋势给员工在以推广3为消费者提供最富价值的产品和服务

　　五、总结

　　门店五要素：商圈精耕;1店员如何管理2提高素质和沟通方法3总结一套管理方案4对细节的认真意识5滞销品的主推激励

　　20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

　　学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

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！