# 销售试用转正个人工作总结8篇

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-02-14

*工作总结是对自己工作中的成长和进步的一种认可和肯定，一个出色的工作总结需要结合实际情况，不断进行修改和完善，小编今天就为您带来了销售试用转正个人工作总结8篇，相信一定会对你有所帮助。销售试用转正个人工作总结篇1我于x年x月底进入公司，主要负...*

工作总结是对自己工作中的成长和进步的一种认可和肯定，一个出色的工作总结需要结合实际情况，不断进行修改和完善，小编今天就为您带来了销售试用转正个人工作总结8篇，相信一定会对你有所帮助。

销售试用转正个人工作总结篇1

我于x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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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，做好个人热门思想汇报工作计划，为我们能把工作做的更好加油！

销售试用转正个人工作总结篇2

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！

销售试用转正个人工作总结篇3

自20xx年x月x日，我在xx领导的引导下进入了xxx公司的xx部门，至今一晃已经过去了三个月了。

作为一名xx部门xx岗位试用期的新人，在这个对我而言全新的平台上，我几乎没有一点经验。为了能良好学会并掌握这份工作的能力。我一直在xx领导带教下，一边学习一边努力的去完成自己的实践锻炼。尽管在前期的工作中，我的表现可谓是差强人意。但在之后我也认真的考虑并分析了自己的在工作中的问题。在xx领导倾力的帮助和指点中，我在后来两月的工作里有了长足的进步和提升。

反思这三个月，在工作中严格的听从xx领导的指挥和教导，在工作中严谨、仔细的按照工作的规定处理任务，较为顺利的完成了任务。

仔细的回想这次工作的经历，尽管前两个月里，我基本上都是在领导的指挥下完成工作的任务，但在那个阶段，我却感到自己的工作越发的死板，好像只是按照规定程序去运行的机器一样。这让我的成长也受到了一定的限制，让我觉得工作很枯燥，很无聊。

但是，这样的情况并没有持续多久，现在想来，应该也是领导认为我在工作中已经准备的足够充分了。慢慢的，领导开始将工作中的一些事物交给我自己去判断，自己去考虑。这样的改变起初并没有引起我多大的兴趣，也许是习惯了枯燥的工作模式，我竟没有仔细的.去做准备。但是，很快我就认识到了自己的错误！

开始由我自己判断工作之后，看着眼前熟悉的工作，我却感到非常的陌生，尽管与过去并没有太多的差异，但我却不敢去下判断，不能定下决心。这样的结果就是在那天的工作中，我做的一塌糊涂。

但，经过了这样的教训，我也深刻认识到了自己的不足。过去，我过于满足自己对工作的完成能力，以为工作知识枯燥无味的重复行动。但如今感受了这些之后，我却意识到，自己处理的不过是最简单的任务而已。想要做好这份工作，我还有很多需要学习的地方！

在后来的工作中，我再次积极的开始与领导学习，学习哪些在工作中的基础与进阶的技巧，并在锻炼中积极的吸收经验，将这些经验和技巧，都化作我自己的力量！

如今，试用期以及结束了，但我对自己的学习和强化却不会结束，我会坚持不懈的学习，认真仔细的思考，让自己今后的能力和工作都能得到进一步的提升！

销售试用转正个人工作总结篇4

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。

销售试用转正个人工作总结篇5

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。

在试用期的末尾，我的工作能力已经基本与其他的前辈相差无几了，但相比之下，依然有许多经验方面的差距。为了弥补这份差距，我也依然在努力的锻炼自己，并通过网络等各种方式不断的学习新的技巧方式，提升自身的工作能力。

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。

销售试用转正个人工作总结篇6

我于20xx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从。

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己。

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的\'距离。

四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20xx年xx月xx日起，转正工资调整为xx元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

销售试用转正个人工作总结篇7

销售的工作，虽然有压力，但也是一种动力，促使着我不断前行，取得好的业绩，也是让自己能通过试用，得到认可能转正，我也是感到很高兴，但成为正式的员工，其实也是一种压力，一种责任，要做的更好才行，而之前的工作，其实自己也是发现有些方面还可以继续来进步的，在此也是整理下工作，来做好总结。

对于这份工作，之前不是很了解，能进来当然我也是知道，公司对于我们是抱有一个期望的，我也是不想辜负，无论是培训，和同事交流，我都是积极的来学，去提升，一些技巧也是在用的过程中更加的熟练，每次工作结束，都是会去反思，哪些做得还是不够到位，哪些还能改进，才能把销售做得更好，找到客户，如何的去转化为销售额，并不是那么的简单和容易，但我也是清楚，如果自己不断的去找到方法，能力提升，那么做好工作也是会变得轻松和简单一些了，而这个工作的压力也是促使着我去前行，不希望自己的努力白费，而且能得到肯定。销售是很磨砺人的，我也是在工作后感受到自己的成长，这些不但是对于工作有帮助，对于自己同样也是如此。

在和客户的交流里面，我也是用公司教我的技巧以及自己的一个方法去做好销售，开始的时候并不是那么容易成功，即使有客户，但最后能达成交易的量也是很少，这也是刺激到了我，为何别的同事可以做到，我却不行，我也是不想如此，不断的改进，去思考，然后一个个客户的去谈，慢慢的从生涩到了能拿到业绩，我也是高兴，但知道留给我的时间不是很多，如果做不好，那么就会被辞退，我也是利用好时间，去多做，多找客户，尽力的完成销售的任务，试用的过程里头，我也是得到领导肯定，看到我完成任务，也是给予了我更多的要求，压力大了，但是我却没有去退缩，反而依旧认真的\'去做好自己该做的一些事情，达成交易，让自己的业绩不断去取得突破。

做好了业绩，但我也是知道我的效率并不是特别的高，别的同事相同的时间能做得更好一些，而我却是需要加班才能完成，我知道能力和经验还有欠缺，但也是找到了问题，要去改善，在今后能做得更好一些，让领导得到肯定，转正了，压力大了，但同时也是让我更加的意识到自己要不断的突破，把业绩做到更好。

销售试用转正个人工作总结篇8

转眼间试用期即将过去。这三个月，我负责xx酒xx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xx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，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx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xx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xx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xx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx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，xx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xx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xx酒的销售中取得更好的成绩。

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！