# 销售人员试用期工作总结范文6篇

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-02-14

*工作总结是对自己工作的一种反思，可以帮助我更好地发现自身的工作潜力，我们可以在工作总结里面回忆自己这段时间以来的工作收获和成长，小编今天就为您带来了销售人员试用期工作总结范文6篇，相信一定会对你有所帮助。销售人员试用期工作总结范文篇1本人于...*

工作总结是对自己工作的一种反思，可以帮助我更好地发现自身的工作潜力，我们可以在工作总结里面回忆自己这段时间以来的工作收获和成长，小编今天就为您带来了销售人员试用期工作总结范文6篇，相信一定会对你有所帮助。

销售人员试用期工作总结范文篇1

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.

销售人员试用期工作总结范文篇2

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，xx作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。以下就是本人的工作总结：

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、归章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将xx优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握xx良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这两个月里，xx让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使xx蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！陪养并发扬：″执著拼博，永不言败″的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的xx让我们一起携手共进吧！努力吧！

销售人员试用期工作总结范文篇3

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的销售试用期工作总结。

工作内容如下：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作，

试用期工作总结《销售试用期工作总结》参加了九月份的房展会，xx园国庆看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

销售人员试用期工作总结范文篇4

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过试用期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。 参加了 九月份的“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。 从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。 协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近三个月的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

销售人员试用期工作总结范文篇5

201\*年\*月\*日，是我加入\*\*\*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。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\*\*\*公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢\*董事长、\*\*\*总经理、\*\*\*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\*\*\*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\*\*\*公司有了更深刻和完整的认识。\*\*\*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\*\*(产品)系统知识，熟练掌握了\*\*(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\*\*(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矗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\*董事长提倡业务工作制胜的三把斧的两者，所以我从不懈担

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。\*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。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在\*总的帮助下，与化三院负责\*\*(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\*\*(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\*\*(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、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目\*\*(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\*\*\*技术总经理，\*\*技术部部长，\*\*电气工程师学习苯加氢\*\*(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标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，到达山焦后，积极配合\*\*\*总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。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、善于学习和总结。学而不思则罔，思而不学则殆，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，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，都是工作并能取得提高的条件，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。

岗位认识

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。

优点与缺点

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。在山焦苯加氢\*\*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：山焦加氢\*\*(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:：通过山焦的投标，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。

销售人员试用期工作总结范文篇6

自今年x月下旬进入了xx团队，成为xx公司的中一员。本人工作细心、认真且具有较强的责任心和进取心，严格遵守执行公司的规章制度，富有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，准确、高效完成主管领导交付的工作，和团队同事之间能够通力合作，相处和睦融洽。在进入公司近四个月的工作和学习里，在主管领导和团队前辈的关心指导下，我的产品销售和品牌维护技巧等方面都取得了一定的成绩，现将我的工作情况作如下汇报：

本人主要负责xx市xx市场的维护及拓展工作，拜访的客户主要类型为终端士多，区域涵盖5家批发；全渠道客户325家，bc商超客户6家，纳入拜访线路客户200家。按公司的规定，将其规划为5条每周一访的线路。每月销售量都提前或超量完成。日常工作拜访中，严格执行拜访八步骤，以养成标准高效的工作习惯。注重动手能力的自我提升和生动化陈列的加强，提升产品市场形象。客情培养上，我一直坚持诚实、守信为最大原则。轻易不给客户承诺，但是承诺了就一定耐心、仔细为客户办好事情；客户提出的问题及时解决或者反映到主管领导处寻求帮助。虽然入职只有短短的几个月时间，但线路客户对我的工作都是赞赏有加。

渐渐的，我感到自己身上的担子重了，那是一份责任和使命。xx的价值和不凡梦想需要我们每一位xx人去共同创造。同时，我意识到自身工作和前辈们存在一定差距：如有时候办事不够干练；综合分析能力较弱；专业知识不足等。

为此，我从不敢掉以轻心，在工作中不曾停下学习的脚步。向书本学习、向主管领导学习、向周围的前辈学习。天道酬勤，通过不的断积累，相信我将能很快适应公司安排给我的岗位，并能够从容地处理日常工作中出现的各类问题。

今年有幸参加xx分公司的年中会议，基地的机械化和规模化，外聘讲师的专业度深深地震撼了我。分公司组织的体育竞技运动更是增进了我们全体员工的友谊！这样完善且富有激情的平台不更值得我们为之挥洒青春吗？

对于未来的工作计划，我总结为一下几点：

1、通过网络商学院的学习提高产品销售和维护的技巧。

2、实践中有意识地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，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、加强发掘潜在客户的能力，开拓销售市场。

“逢山开路遇水架桥”这个信念，由入职之处一直指引着我不畏难不怕艰难，不断实践，帮助我实现了一个又一个的自我突破。希望公司通过我工作态度和工作能力的考核的考察让我正式成为xx公司的一份子。

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！