# 销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结(4篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-05-13

*销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结一2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。3、代理...*

**销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结一**

2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

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、box，qd系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。

以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给x行动的中奖人员打款，代理商会议信息的.搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡！在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！

**销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结二**

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。

不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。

没有淡的市场，只有淡的心。

卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。

时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。

自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。

坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。

加强团队合作意识，和同事互帮互助。

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。

从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要把公司的标准、产品标准以及个人标准带给顾客，并熟练运用fabe法则：

f：（features）指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称？产地，材料？工艺？定位？特性？深刻去挖掘这个产品的`内在属性，找到差异点。

a：（advantages）优势。列出这个产品独特的地方来。可以直接，间接去称述。例如：更管用、更高档、更温馨、更保险……

b：（benefits）能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特别强调的，用众多的形象词语来帮助消费者虚拟体验这个产品。

e：（evidence）佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。所有材料应该具有足够的客观性、性、可靠性、可证实性。

认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。

每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

**销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结三**

作为一名刚刚步入销售行业的一名新人，在这不到一个月的时间里，让我认识到自己欠缺的不仅仅是销售方面的知识和技巧，同时还需要学习公司的各方面知识公司企业文化、管理制度、各产品的适用和使用操作及维护保养等。

经过这段时间的学习，结合自己以前所学习和实际工作中的经验，使我对一些基本简单的量仪参数测量等配置有了一定的认识和了解。对公司经营的各类品牌及各品牌的主要产品均熟记于心，并能根据提供的一些参数和图纸合理选择适用的量仪及各部位的配置。在下一步的工作当中，还需要更加彻底的完善自己，无论是在技术方面还是销售方面，自己都还存在很大的知识缺陷：

（1）对本公司的各类产品除了熟悉认识之外，要能自己熟练使用，并进行测量校对。各类产品的量程、精度、测量范围等技术参数熟记，在客户询问时做到及时解答应对，不出差错。运用cad软件绘制产品图、装配图等。

（2）学习销售相关的知识和技巧，从接听电话开始，接到客户来电后要做好记录并把相关的重要参数和问题询问清楚并详细记录下来，尽可能多的向对方询问有关信息，以方便为客户更快更好的选配相应的量仪。

（3）在掌握公司所有产品的知识基础上，要能灵活应对客户所提出的任何问题，并给予优惠合理的选择配置，尽努力让客户满意我们的服务和产品。虽然自己对销售行业不了解，但是有句话说的好态度决定一切，我既然选择了销售行业量仪方面，那么我就会一直走到底，走向事业的顶峰，不断的学习努力创造更多的财富与价值。生活与财富是没有终端的，虽然有的人说钱财生不带来死不带去，要那么多无用。其实这恰恰相反，财富你可以不用，但是它却能体现你自身能力的价值。学无止境，不管任何行业只要能踏进这个门槛，就有机会展现自己的`能力，销售做的不仅是工作也是人与人的沟通交流，任何时候不管从事任何都要认真的去对待，学会控制自己的情绪，不要让不好的情绪影响到同事或者客户。

工作与生活都是相同，并不是一帆风顺，随时会遇到各种各样的困难，唯有坚定不移的心智与毅力方能使自己在这个行业甚至这个社会永久的立足而不被淘汰。对未来的工作充满信心和渴望，我会通过不断的学习来提高自己，并用实际工作来证明自己的能力，展现自我的价值所在。

**销售试用期工作计划和目标 销售试用期的工作总结四**

阶段

时间

目标

内容

关键点

第一周

具有一定的行业知识，能够准确熟练地介绍公司，能够明确自己的职责。

了解行业整体概况（关注联想、戴尔、惠普等企业的发展现状）；

熟悉公司沿革与发展、规模、环境、组织架构及经理人员分工；

熟悉公司各项规章制度（人事、财务、销售等）、工作流程、行为规范；

熟悉财务知识，了解公司业务费用收取的相关规定；

熟悉销售岗位的工作职责，了解公司管理层对本岗位的期望以及对销售员的要求。

行业发展趋势

公司发展趋势

岗位职责要求

第二周

能够准确地介绍及推介公司的产品。

熟悉公司产品知识，把握产品的卖点；

清楚了解公司的销售管理要求，熟悉公司业务流程（合同签订、货款确认、发货、退货、换货、发票交递等主要流程）及仓库流程；

熟悉公司产品价格体系。

公司产品参数

公司业务流程

产品价格体系

第三、四周

能够识别目标客户，掌握销售沟通及异议处理方式，能够处理简单的售后问题。

随同正式员工拜访客户，了解客户拜访流程，以及熟悉客户的特点，掌握寻找潜在客户的方法；

熟悉电话约访和面对面沟通方式及异议处理；

熟悉售后服务的内容。

客户拜访流程

客户沟通技巧

售后问题处理

第二个月

能够独立拜访客户，具有一定的客户分析能力。

在正式员工的安排和指导下电话约访和拜访客户，在拜访过程中学习挖掘客户需求的方法；

熟悉填写各项业务表格；

整理客户资料，建立客户档案；

整理在销售过程中发现的问题及应对处理的方法。

拜访客户

挖掘客户方法

业务表格填写

分析客户

第三个月

具有较强的`客户跟进能力以及客户维护能力。

加强产品知识的学习，能够依据型号了解产品及其参数特点，亦可依据提供的技术参数正确地作出选型，确定订货号；

强化与客户的沟通能力，能准确地了解客户需求，适时介绍所销售产品；

了解竞争市场价格，学习运用公司价格体系进行有效的价格策略；

积极跟进客户，跟踪客户采购的进展情况，在适当的时候拜访客户，提供报价和产品优化方案；

整理与客户接触中成功和失败的案例，熟练拜访新老客户的整个流程，熟练处理拒绝和异议的技巧，能较好的进行售后服务处理。

强化产品知识

跟进客户

维护客户

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！