# 销售个人转正工作总结

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-09-14

*销售个人转正工作总结 　　总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，不如静下心来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编收集整理的销售个人转正工作总...*

销售个人转正工作总结

　　总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，不如静下心来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编收集整理的销售个人转正工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

**销售个人转正工作总结1**

　　完成了业绩，能够转正，这是领导对于我工作能力的一个认可，同时也是自己的一个努力付出才有的结果，很感激，同时也是知道以后的工作任务更多，责任也是更大，但我也是会努力去做好的，同时对于这些日子工作，也是要来整理下，做个总结。

　　做销售，我也是知道有压力，之前也是尝试过这类的工作，的确自己还是蛮合适的，虽然有压力，但是我也是很乐于去挑战，毕竟这是能让自己真的有很大成长的，同时这些也是自己的动力，每当完成了一个工作的任务，我也是感到欣喜，自己的能力也是有了一个成长和进步了。刚来的时候，对于产品也是不熟悉，但都是一步步过来的，我也是不着急，认真的听同事讲解，自己也是去记好，去让自己熟悉产品，通过努力，也是看到了自己的付出是没有去白费了的，同时和同事的一个交流，他们也是愿意把一些经验传授给我，让我知道如何的和客户去交流能拿到业绩，而这些也是让我知道这个团队并不是彼此为战的，而是会团结在一起，都是会帮忙的，也是让我更快的融入进来，这些日子真的成长很快，学到的也是很多，熟悉了产品也是正式的去和客户沟通，开始也是分配给我一些老客户，让我先接单了解情况。

　　慢慢的也是要自己去接新单，去开发新的客户，而这也会是让我很成长，我明白这些工作很辛苦，而且有些努力不一定会有收获的，而销售就是如此，就是要在不可能，或者新的客户面前去推荐自己的一个产品，让他们认同，接受，最后能达成这个交易，通过付出，慢慢的自己也是有了一些成绩，然后对于产品更为熟悉，更懂得如何和客户去交流，我也是找到了方法，让自己能做好这个事情，试用的日子还未结束，我也是达到了领导要求的任务同时也是自己看到自己也是有很擅长的方面是可以做好这个事情的。

　　很感激拥有这个机会，同时我也是发现自身，还有很多可以去成长的地方，这些是我这个新人没有的经验，以及对于销售工作刚开始做不久才有的问题，但是只要慢慢的累积，我相信我的能力会变化很大，让自己也是能做的更出色，得到更多的认可，转正后，任务量也是多了，但这份压力我也是可以扛下来，去做好，也是自己的动力，去完成工作，让自己不断的提升进步。

**销售个人转正工作总结2**

　　时间从x月走到了x月的中旬，不知不觉来，三个月的试用期也逐渐走向了结尾。作为一名新人销售，在几个月的工作中，与其说我是工作，不如说是在学习和锻炼。在当初加入xxx公司之前，我曾以为销售以一份很简单，主要靠人际间关系以及口才的工作。当然，现在也确实如此。但是，在工作中，仅仅是做到这几点要求，都有着很多必要的努力，更别说做好一名销售，我现在所缺少的东西实在是太多了。

　　但在这三个月里，我还是通过领导的教导以及自身的努力掌握了的必要的基本能力，在此，我对这段试用期的工作做如下总结：

　　>一、培训学习情况

　　在学习方面，我和其他新同事一起接受xxx领导的教导。在培训中，我们主要的目标是记住基础的工作用语以及一本厚厚的产品资料。上面详细的记载着我们公司产品的各种信心，这不仅是我们要牢记的东西，更是在销售的工作中必不可少的知识储备！

　　并且，培训对我们而言也不仅仅只是学习的阶段，在这段学习的时间里，有不少的同期都因为午饭完成工作的要求而被筛除，失去了之后正式工作的资格。但正因为在这样的压力下，我们的学习也更有动力！我不仅在工作中完成了的资料的背诵，更通过锻炼让自己能熟练的将这些知识带入到对话中。

　　>二、工作的情况

　　试用期阶段我们主要的工作是通过电话的方式来完成销售。通过电话拨通客户的号码，并完成产品的推荐等。这个过程非常的短暂，因为大部分的情况下在刚说完来意后就会被挂断，有时候，甚至还没有打通就已经被挂断了。尽管如此，但我们也只能打起精神来准备下一次的拨打。

　　在这个阶段，我也感受到了心态的重要性，在这样重复的工作中，只有保持一个良好的心态，才能在工作中顺利的完成任务。否则，及时客户有心购买，也会被你低落的情绪感染，不会选择我们的产品。

　　>三、自我总结

　　总结自己三个月来的参加，尽管算不得出色，但也是每天都能有一点点进步。我相信，只要我一步步的继续努力下去，在今后就一定能顺利的做好自己的工作！为此，在今后工作正式转正之后，我会继续努力的做好自己，努力的完成好销售的工作目标！

**销售个人转正工作总结3**

　　回首这一年，在领导和同事的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领带交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，在公司一年多的时间，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是心存感激，因为在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还领悟了很多如何做人、怎样为人处世的道理和态度，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。

　　现将全年工作总结如下：

　　一、各种档案的建立、整理、完善与录入工作。

　　二、公司各部门人员要各负其责。（不要互相推，按照公司5S执行）

　　三、公司生产订单必须落实到项目负责人，负责人必须负责到底直到订单的完成（投标流程、购买标书、中标及未中标情况、按合同订单生产、发货、验收单、回款）。

　　四、公司器材出厂必须有出库单。

　　五、公司器材出厂要严格按照出库单上价格回款，项目负责人负责到底。

　　六、公司管理制度、各个岗位的职责要明确健全。

　　总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

**销售个人转正工作总结4**

　　首先感谢公司给我提供汽车销售一职的工作锻炼机会，感谢这三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。经过三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3月1日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，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。

　　经过这三个月学习，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！

**销售个人转正工作总结5**

　　试用期即将结束，我进入xx房地产公司销售部工作也将近三个月。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

　　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。xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

　　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。

　　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。

　　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x月份的“xx房展会”，“xx园看房专线车”，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，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从x月进入公司开始，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，在以后的工作里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，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。

**销售个人转正工作总结6**

　　转瞬即逝，我来xx分公司已经三个月了，在这段时间里由于钢材市场的原因，现货销售业绩很不乐观，但我在销售业务方面却得到了很大的收获，这与领导、师傅以及同事们的帮助是分不开的。

　　我是学xx专业的，毕业后一直在钢厂的生产一线从事生产技术工作，来到大连分公司从事销售工作，对我来说就是进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。在分公司报到上班的一周时间里，我基本了解了分公司的基本概况及销售经营状况。我现在在建材组从事建材销售业务，每天的工作都很充实并富有新意，主要从以下几方面介绍这三个月期间我的工作学习情况。

>　　一、学习销售业务及简乐（ERP）操作系统的操作

　　1、经销商报价：此项工作就是每天在8：50之前，向大连建材市场及主要经销商询问当天的销售价格。

　　2、做价格申请：以经销商报价及我的钢铁网前一天的销售价格为依据合理确定我公司当天的销售限价，通过简乐（ERP）操作系统做销售价格申请，等待公司总部核定后进行销售。

　　3、简乐（ERP）操作系统采购管理业务学习：

　　a）下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单；

　　b）做采购入库：通过简乐（ERP）操作系统看订单的到货情况，将已到货订单的基本信息打印出来，进行入库；

　　c）做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核；

　　d）做采购结算；

　　e）做采购结算审核。

　　4、简乐（ERP）操作系统销售管理业务学习：

　　a）新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同；

　　b）做销售出库及打印出库单，在出库单上签字，拿到财务出纳处盖出库章，之后客户拿出库单去仓库提货；

　　c）客户将货物提走后，取回执的出库单做出库审核，核对出库数量及金额；

　　d）做销售结算，做完销售结算后将出库单返还给财务备案。

　　5、根据当天简乐（ERP）操作系统的销售明细，制作分公司的销售短信，并于下班前报给钢材事业部。

　　6、做特殊销售申请、临时采购计划及采购合同。

　　7、学习做三方贸易的业务流程。

>　　二、学习分公司承接的相关数据报表的填报及统计分析材料

　　1）北材南销推进表。

　　2）周经营报表。

　　3）减值测算。

　　4）毛利测算表。

　　5）当月资金计划调整。

　　6）冬储调研。

　　7）当月/次月利润预测和资金计划。

>　　三、客户走访

　　共计走访客户19家，其中包括6家新客户。从走访结果来看，受市场影响客户整体采购意愿不强，部分客户现在主要在代售新抚、西林、四平红嘴及辽阳的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：新抚及红嘴等钢材的生产成本较低，钢材价格较低导致市场份额在逐步增加，但产品质量及售后服务不如我家；再者由于公司运营困难资金紧张，导致各分公司在低库存运行，产品品种规格不全，部分客户有采购意愿但是没有现货导致最终无法交易。？从客户性质来看，客户以经销商为主，直供户比例较低，一旦市场有波动对我分公司销售的影响巨大。

　　在这三个月的销售学习中，我从两方面介绍一下自己的体会。

　　主观方面：我认为要深入了解自己所销售的产品，熟悉自己的销售业务及工作流程；在销售过程中努力提高自己的销售技能，快速积极的建立自己的客户网络；对销售的后续服务工作一定要跟上，快速反应并在尽可能短的时间内处理销售异议问题，在客户的心目中树立良好的售后服务形象进而打造公司的品牌效应。

　　客观方面：快速把握准确分析本行业的市场行情，及时的了解竞争对手的基本动向等。我认为只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在今后的销售工作中走得更稳。非常感谢公司能为我提供这么一个平台，我要以饱满的精神、充沛的精力、热情洋溢的服务态度及娴熟精湛的销售艺术投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任，希望通过我的努力能给公司创造更多的经济效益。

**销售个人转正工作总结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。

**销售个人转正工作总结8**

尊敬的公司领导：

　　我于20xx年2月2日进入公司，根据公司的需要，目前就职于xx国际箱包城二期自营部。试用期间，我主要是在实体店负责箱包的销售，同时进一步络销售，这使我从中体会到了箱包知识的丰富，箱包市场的复杂，箱包产业对于网络的广泛应用等等，使我对于目前的箱包产业产生了新的认识。所以近期的工作中，我一直在积极、主动的学习知识，发现问题，并积极的配合公司的要求来展开工作。接下来的工作我们主要集中在了解市场需求，挖掘进货渠道，调整产品，总结思路培养老客户，降低采购成本，增加合作商家，提高销售等方面。通过分析交流总结经验，尽快制定采购标准，早日完成产品的调整，然后集中精力促进销售，培养品牌。

　　二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

　　对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

　　对于网络方面：网络竞争越来越激烈，尽管如此，网络也必将成为各路商家必争之地，所以我们应该提高对网络的认识，加强网络的应用。以后的网络推广工作中要制定详细的计划，定时定量。促销活动和事件炒作要精心策划，有步骤的实施。利用网络打造品牌的过程中，我们可以发挥创意制造事件，炒作品牌；赋予文化，提升品牌。网销宝、直通车的竞价推广不适合我们目前的产品，建议暂时取消。我们可以再开一个淘宝店，作为试验店，大胆尝试。

　　此外，维护客户十分重要，我们应该有意识的通过实体和网络收集客户信息，利用客户信息，通过优质产品和服务留住客户，通过打造品牌提升客户认知度。

　　我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的箱包品牌。发挥“高效、务实、精干、创新”的精神，利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的箱包品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

　　在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

**销售个人转正工作总结9**

　　我在xx汽车xx市4s店里工作了有2个月了，因为表现良好，完成了公司对我的业绩要求，我向公司提出了转正申请，公司在经过慎重的考虑之后，同意了我的要求。现在我也可以享受一名正式员工的福利与待遇了。以下是我对于这段日子里的工作进行的小结：

　　>一、迷茫阶段

　　汽车销售员这一行工作是非常的辛苦的，我在刚刚跨入这一行的时候，什么都不懂。我单纯是因为对于汽车感兴趣而选择成为汽车销售员的。但是真正工作的时候，才发现事情和我所想的不一样。第一天来到公司的时候，销售部的王经理带我熟悉了一下工作的环境，和我讲了一些关于销售应当注意的事项，就给了我一本书。

　　这本书上全部是关于汽车知识，例如引擎的型号、车辆的型号以及各种。这些都是我需要记的，我完全是凭借着对于汽车感兴趣这一点而勉强的将这本书里的内容熟记下来。公司在一个星期后对我进行了一次小小的考核，我顺利的通过了测试，因此也获得了可以进行销售的资格。如果我没有通过的话，那就还需要继续进行学习，是不能销售车辆的。

　　>二、不断的练习，不断的成长

　　在第一个月里，我没有完成销售出一辆车。很多时候是因为我在销售时对于车辆还不够熟悉，所以很多方面没有介绍到，让得客户有些失望，觉得我们的车性能一般，与他所期望的不符。为此我在这一个月里疯狂的练习口才。将每一辆车的型号、设备的配置、优点缺点全都背了下来。并且向部门的同事学习，在征得他们同意的情况下，跟随他们一起销售，感受他们在进行销售的时候的样子，我也因此有了很大的进步。

　　>三、首次的收获

　　第二个月开始的时候，我卖出了我生涯里的第一台车。虽然这辆车是只是一辆十余万的车。而且因为客户是全款购买，并不是分期，我也拿不到什么提成，但是我还是非常激动的。有了这个一个开端，这个月里我总供售出了5台车，其中2台是全款，剩余3台是分期，我本月的收益也有了很大的提升。

　　>四、总结与未来的展望

　　这两个月里，我总归接待了客户40余人，平均下来差不多2天一位客户，而这部分人中，有近三十人是第二月份接待的。我想，未来我的还会接待更多的客人，售出更多的车，但是在这之前，我还要有更大的进步才行。

**销售个人转正工作总结10**

　　进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间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。自始自终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

　　工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

　　作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。

　　思想上，自觉遵守公司的规章制度，学习公司的企业文化，积极参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。要求积极上进，爱护公司的财务，一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

　　生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员的转变。

　　经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

　　初入职场的我难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

**销售个人转正工作总结11**

　　时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。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。

　　在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xx给了我工作的机会，是您延伸了我继续展翅的梦想。

　　在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

　　带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的时间里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

　　在这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

**销售个人转正工作总结12**

　　忙碌总是让人忘记了时间，作为一名公司的新人，我有幸在各位领导和前辈们的带领下加入到了xx公司忙碌的销售队伍中。

　　回顾三个月前，我不过还只是一个刚刚加入社会的新人，对于社会和公司都没有太深的了解饿。但就在我迷茫之时，xx领导却向我伸出了橄榄枝，这才让我能进入xx公司这个大家庭，体会在社会中拼搏奋斗的乐趣。在此，我要感谢您!

　　经历了这段时间的工作之后，我现在不仅结束了自身的试用期，更让自己收获并吸收了许多工作的经验，大大的改进了自身能力。在此，我对这三个月的试用期的工作总结如下：

　　>一、思想和工作态度

　　在思想上，我在工作和销售中分别有了一份进步和成长。先来说说工作方面：

　　进入了公司后，我在公司严格的纪律和责任管理中的体会到了公司的有序且严谨的规范要求。通过领导的教导和自我的自律要求，我在管理方面严格的学习了公司的纪律，提升了自身对各位的责任心和规范意识。

　　这份成长，让我时刻意识到自己是一名xx人，是xx公司的一分子。让我能在工作中保持严谨的纪律，提高了工作的热情和积极性。

　　其次，是销售的思想方面：

　　真正来到销售这个各位后，我才真正体会到我们要面对的是顾客，是“上帝”!无论我们有什么样的产品，什么样的知识，如果不能在思想上摆正自己，不能在销售中让顾客满意，那么一切都是空谈。

　　来到销售各位以后，我一直在向前辈们请教。并结合自身的体会与学习，认真塑造了自己作为销售的思想态度，让自己在工作中能为客户着想，为企业考虑，让自己真正成为了一名销售，一名企业和客户沟通交流的“中间人”。

　　>二、工作情况

　　说实在，也许是我经验能力的不足，我在工作方面取得的成绩只能说较为一般。虽然也有一定收获，但其中也得到了领导很多的指点。

　　但此外，我在工作方面始终都坚持着自我的锻炼，遵守公司纪律，严格按照领导的要求完成工作任务，对销售认真且有很大的耐心。

　　虽然现在还有一些不熟练，但我的成长确十分的迅速，我相信不用多久我就能赶上大家，为公司贡献更多积极的成绩。

　　至此，我的试用期已经结束，还望领导能批准我的转正，我在今后定会更加努力，成为一名为公司努力创造价值的销售人员!

**销售个人转正工作总结13**

　　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。

**销售个人转正工作总结14**

　　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、招聘我进入公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢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。下面是我这三个月来的总结：

　　一、日常工作

　　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。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，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。

　　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。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。

　　二、工作感悟

　　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。

**销售个人转正工作总结15**

　　转眼间试用期即将过去。这三个月，我负责××酒××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××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，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使××地老百姓对××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××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××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××啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助××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，××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××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××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！