

# 最新销售个人转正申请书(实用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售个人转正申请书篇一

尊敬的人事部：

在办事处的工作时间已经有一年了，时间过的很快，在这一年当中，我完成了从一个在校园里无忧无虑的学子到一个在单位里忙忙碌碌的工作者的转变。一年时间不长，但我学到了在学校里学不到的业务知识，当然主要得益于领导的培养和同志们们的热情帮忙，静心回顾，我也为广大人民群众做了不少有好处的工作。

员医疗保险方面的问题，医保这方面工作的资料很多，也关系到退休人员的切身利益，所以也是很重要的，我能做到想为退休人员所想，做为退休人员所做，设身处地的为老人们的切身利益着想，使他们免去后顾之忧，在晚年生活中能够得到保障。这是我主要负责的工作，但是随着社保所任务量进一步增加，我也做过其他一些工作。在劳动监察工作中，由于七月份培训，我拿到了劳动监察兼职证书，这项工作主要是对区域内的用人单位，规范他们的用工行为，督促用工单位依法签订劳动合同和交纳社会保险，并向他们宣传劳动与社会保障法律法规和有关政策的规定。在失业人员服务工作中，我能耐心的向失业人员解答一些基本的政策问题，在专业人员的指导下也给失业人员办理过《求职证》和档案登记，当然这还是不够的，我还要不断的增加自我的业务知识，这样才能更好的服务于基层群众。在与社区居委会的合作中，社保所无疑是最紧密的科室之一，在我与各个社区劳动主任

的接触中，他们帮我们做了不少的基层工作，这使我们的工作效率大大提高，从而让下岗与失业人员的利益得到了进一步的保障。在刚建立社保所的时候，一千六百多份档案要重新录入到新的电脑系统中，在各个社区主任的帮忙下使我们如期顺利的完成了工作，从而能够更加及时的为失业人员服务。以上是我一年来的工作状况，下方我谈谈我个人这一年来的思想与学习的状况。

此致

敬礼！

申请人：\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售个人转正申请书篇二

尊敬的公司领导：

我于20xx年xx月xx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，同时进一步学习网络销售，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。

此致

敬礼！

申请人□xx

xx年xx月xx日

## 销售个人转正申请书篇三

敬爱的企业\_\_\_\_\_：

我是20\_\_年2月27日加入荣盛房地产的。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为荣盛正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对企业和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢企业为我提供了这样一个发展的\_\_台，也时刻提醒自己要努力工作，为企业创造价值。在此，我郑重向企业\_\_\_\_\_提出转正申请，恳请\_\_\_\_\_批准。

下面是我进入企业这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向\_\_\_\_\_汇报。

第一，深入学习和领会企业的企业文化，做企业文化的践行者。企业文化是一个企业的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入企业的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与企业\_\_\_\_\_和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的\_\_\_\_\_和同事的身上体现出来。

高总和贾总为人谦和，工作中\_\_\_\_\_我们，生活上关心我们。

企业里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的\_\_\_\_和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为企业创造更多价值。进入企业之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解企业的有关\_\_\_\_和规定，用这些\_\_\_\_和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反企业规定，损害企业利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。

在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售\_\_\_\_，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急!使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。

最后，就是自身整体素质的提高。销售\_\_\_\_要直接面对顾客，她的言谈举止都\_\_\_\_着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己\_\_\_\_着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说

的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

销售\_\_\_\_虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在企业工作，希望自己在企业能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报企业。

三个月来，在企业的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售\_\_\_\_标准和要求还有一定距离，如果企业批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己\_\_凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。以上就是我的个人总结，希望企业\_\_\_\_能够根据实际情况，批准我转正。

此致

敬礼！

申请人：\_\_

\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售个人转正申请书篇四

尊敬的领导：

我是一名公司xx分公司嘉园国际城的置业顾问王娟。于20xx年3月1日成为贵公司的试用员工，到今天已经有2个月。在这

段时间里，我主要的工作是销售，通过锻炼，我熟悉了销售的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；销售方面不懂的问题我会虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为做出更大的贡献。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入，我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。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，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断学习以提高自己销售业务的能力。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界等方面得到了提升，同时还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时不断得激励我在工作中前进与完善。使我明白了企业的美好明天是要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的明天会更加美好、更加辉煌。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在的这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和一起成长。

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自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为创造价值，和一起展望美好的未来！即使我的申请一时还不能得到领导的批准，我也会继续努力认真工作，为自己能早日成为的一员而不懈努力。谢谢！

此致

敬礼！

申请人：申请书

xx年xx月xx日

## 销售个人转正申请书篇五

敬爱的公司领导：

我是\_\_年2月27日加入荣盛房地産的.按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为荣盛正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一，深入学习和领会公司的企业文化，做企业文化的践行者。企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过

自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

## 销售个人转正申请书篇六

尊敬的领导：

您好！

。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

现对实习期间工作进行总结汇报，以作参考：

### 1、公司标准化流程的建设、推动与执行的总结

正确执行蓝岛标准化流程，服务本职工作，提高工作效率；尝试制定销售模块报表体系，拟建船厂名录、客户拜访清单、客户拜访记录表、客户拜访路线图等销售报表，使销售业务朝标准化、透明化方向执行。

### 2、业务学习的总结

b. 了解竞争对手：搜集对手信息，对竞品做横向比较，为后期售卖工作提供有力支持。

c. 了解产品市场行情：在丛经理与各位同事的分析讲解下，在搜集信息的过程里，在客户实地拜访的信息反馈中逐渐了解产品市场，在未来的业务中做到有的放矢。

d. 学习产品知识：通过对公司产品手册的学习与向同事请教的过程中，逐步增加对产品设计、功能等方面的了解，为产品销售找到优劣所在，寻找突破点。

e. 增强销售技能：在前期的储备工作、中期的拜访工作与后续的总结工作中，通过多种方式提升自身专业素质，包括对客户心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控运用，潜移默化中有了—定的进步，但是经验尚浅，希望在学习实践中不断充实丰富。

### 3、出差总结

在1月5号—201月12号期间，根据工作需要，对浙江台州市范围内的中小型船厂进行了为期8天的市场考察。根据前期的预定目标进行客户的实地拜访。目标完成情况如下：初步了解长三角地区船舶设备供应市场状况；搜集到当地船厂项目信息，为年后的后续针对性营销做铺垫；宣传公司产品；了解船厂设备供应情况以及供货商情况（竞品情况）；与船厂项目采购负责人有效沟通。并及时作出市场信息反馈，向经理与各位同事进行汇报总结。

现正式申请加入蓝岛团队，愿我们的团队越走越远，希望组织考虑。

## 销售个人转正申请书篇七

尊敬的公司领导：

您好!光阴荏苒，伴着新年的钟声，我们走过了不平凡的20--年，迎来了崭新的20--年，在这辞旧迎新的欢庆时刻，我衷心地感谢公司给了我一个好归宿。

本人从20--年3月15日成为--公司的一名员工，在上虞上百万和城“ase”开始上班工作，我是一名普通的店员，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，能够做好的争取把它做的更好。

在试用期间，承蒙公司经理和营运主管、店长和其他同事的帮助、关心以及工作的支持，在此表示感谢。在3个试用期间我表现良好，能遵守商场和公司的各项规章制度，从没有迟到早退现象，充满活力，以饱满的热情。灿烂的笑容热诚并自动自发的工作，树立工作目标并努力去追求目标的达成。

从--年12月15日到现在即将3个月，3个月时间，我深深感觉到我已与--结合在一起，因为我为公司的进步而喜悦，为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求，与--共发展，与--共努力。

转正之后，我将一如继往的保持高度的工作责任心。不断提高完善自己的工作水平、业务知识、销售技能技巧、增长自己的知识体系，团结同事，争取在今后的工作中发挥更大的作用。

再次感谢公司和同事对我的帮助、关心与支持!望公司能考虑并接受我的申请，谢谢!

此致

敬礼!

申请人:

\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售个人转正申请书篇八

尊敬的领导：

20xx年x月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

我叫xx男，19xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责xx市开发区“xx和xx车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，

增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx为110万元□20xx到20xx为110万元□20xx至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼！

申请人□xxx

xx年xx月xx日