

# 2023年销售顾问转正自我鉴定 销售转正述职报告(模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 销售顾问转正自我鉴定篇一

我是20xx年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管（什么都管），再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2

月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

20xx年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland[]一个是新西兰的auckland[]这两个点的读音，中文写法是完全一样的就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

## 销售顾问转正自我鉴定篇二

尊敬的各位领导：

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，负责店内销售管理工作。

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。

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：

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

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。xx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，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11月28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。

述职人□xxx

日期□20xx年xx月xx日

## 销售顾问转正自我鉴定篇三

敬爱的公司领导：

我是20xx年x月27日加入xx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xx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。

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。

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。

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。

## 销售顾问转正自我鉴定篇四

尊敬的公司领导：

光阴似箭，转眼间，加进这个大家庭已差未几快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了很多，在这个团队里，让我学到了很多之前没有过的东西，在这不但是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我发挥的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来愈来愈轻松，而且时间也越来起长，斟酌的题目也愈来愈全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结：

在此，我深入的体会到了xx这个团队从老板到同事踏实认真

的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每天的挑战，也正是这个时刻提示着我自己，要把每天的工作做好。实在，每个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境和工作流程，尽可能配合大家的工作，其间固然也有一些不当的地方，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融进了xx这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。实在，不论在哪里，在哪一个公司，我们都必须以饱满的热忱，认真的态度，恳切的为人，积极的融进工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每一个公司都提倡的美德，我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各们同事的相互配合，公司的工作进程必定要遭到阻碍，工作效力也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无好处。

在xx目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作。同时也在协助师傅这边的销售xxx安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，专心，专心，仔细，耐心四者同时具有是多么重要。就拿每次接到客户电话来讲吧，我要专心的聆听任何一名客户的需求，专心的为每位客户推荐我们最合适客户需求的产品，仔细的为客户讲授产品的`使用方法和留意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，进步本身素质的紧急性，一是向我们的资料学习，坚持天天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心请教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理题目的方法。三是向实践学习，把所学的知识应用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的进步自己。

要做好一份工作，我以为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力往完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售顾问转正自我鉴定篇五

尊敬的公司领导：

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

1. 从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。
2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。
3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及

时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有xx等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟xx已达成了年销售50万的销售协议□xx的xx配电自动监控系统正在洽谈□xx对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中□xx的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售顾问转正自我鉴定篇六

尊敬的公司领导：

我于20xx年3月8日加入海澜物流设备有限公司工作，踏着紧张而欢快的工作节奏，不知不觉已走过两个月的试用期。在这两个月里，我秉承着谦虚务实的工作态度，认真完成领导分配的工作任务，努力实践着自己的执着，力争做到更高、更强、更优。下面，我将试用期的工作总结如下：

个人的工作成绩是与部门的发展分不开的。作为销售部的一员，我在试用期间主要为我们自主品牌“沃迪豪瑞”进行市场的销售工作，具体的讲可以分为以下几部分：

对我的工作计划制定提供了很好的思路。

2、对“沃迪豪瑞”的产品的了解沃迪豪瑞”作为一个全国第一的产品，刚入公司前，对产品的认识相对较少，进入公司后这两个月的时间，经过请教技术部门同事和自我学习，对我们产品的构造和工作原理有了一定的了解，这个了解对我很重要，我可以更好的向企业客户推销我们的产品，我也可以更好的预知怎样的企业是我们的潜在客户，在相关的专业知识上有了进一步的提高，对产品的认识从模糊到清晰，这样的过程对我以后的销售工作起到了重要的铺垫，对产品的优劣的了解可以让我在未来的销售工作中更有方法的去和客户交流，推销我们的产品。

3、自我学习提高进入公司一个月时间，我在书籍方面看了《营业管理实务□□□ibm随需应变》，这些书对我未来更好的开展销售工作和对自己销售的升华起到了很好的作用，学些

大公司和一些高级营销人员对销售的见解，让我的思维更加宽广；在影视方面，公司组织学习了《公司的力量》纪录片的学习，让我们对“公司”有了更好的了解，也转变了我们对“公司”的思维方式，让自己可以更好的融入公司，从索取者向创造者转变。

在两个月的工作学习中，让我由物流行业的门外汉转变为一名逐步掌握行业基本知识和动态的“业内人”。在学习、工作和思想上我都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

1、思想上，与集体保持高度一致思想上，在工作过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与公司共同进步，让自己从公司财富的“索取者”变为“创造者”。

2、工作中，虚心务实，讲求方式方法工作中，虚心务实，工作的过程就是一个不断学习的过程，多向同事学习优点，注意做事的方式方法及处理日常生活琐事的技巧，不断提高自己销售技巧，制定详细的销售方案。

3、销售工作任重而道远销售工作任重而道远两个月的时间里，我对本产品有了很好的了解，对市场有了一定的了解，但如何后续跟进，如何开拓市场，还是一个富有艺术性的工程。以后的工作中，我将根据这一个月来的一些情况，制定更好、更有效的销售方案，转变自己的销售思路，提高自己的销售技巧，为公司新产品的市场开拓努力做到最好。

未来这两个月的时间，对市场的一些深入的调查，让我对公司的产品的市场未来有很好高的期盼，我需要更好的制定出销售方案，尽快理清销售思路，提高自己的销售技巧，对公

司负责，对自己负责，将自己的销售工作做到更好，以期待可以让自己的销售业绩跨出第一步，更期盼自己的销售业绩可以节节升高。

以上是我工作一月来的基本情况小结和对未来的期盼和对未来的期盼，以上是我工作一个月来的基本情况小结和对未来的期盼，不我工作妥之处，恳请领导批评指正。妥之处，恳请领导批评指正。

## 销售顾问转正自我鉴定篇七

敬爱的公司领导：

我是20xx年x月27日加入xx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xx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。

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，距离企业文化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。

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。

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。

三个月来，在公司的关怀与培养下，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代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，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。

以上就是我的个人转正述职，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

## 销售顾问转正自我鉴定篇八

尊敬的公司领导：

你们好！

我是cq办事处业务代表陈健，是cq办的一名老员工。今天在此本人将一年来在cq市场的工作作如下总结汇报，希望在总结经验教训的同时能得到更多的支持与指导。

近一年来，由于市场竞争日趋激烈，政府项目投资屡遭宏观政策限制□cq办事处在业务开展上遇到诸多困难，业务形势较往年稍显严峻。本人作为一名老员工，在继续努力做好销售

工作的同时也在积极的思考在新形势下的工作方式如何适应市场环境的变化。同时，通过对市场环境的分析与竞争对手的了解，近一年来的大部分丢单项目主要系缺少综合竞争力所致，这里所指的综合竞争力，除了产品差异性与价格因素外，我们目前的工作方式亦存在效率低、突破力不足等情况。这将是我在本次述职报告需要重点总结的部分，因为只有找到问题，方能解决问题。

虽然形势不容乐观，但我们一直也在发展新目标项目，完善已签单项目及维护企业形象方面做出很多努力。在过去一年的营销工作中，本人工作内容大致如下：

### 搜集新项目与跟进项目

本年度搜集新项目11个，延续上年度跟进项目5个，目前已签单项目4个，已确认丢单项目3个，具体情况见项目跟踪汇总表。在已签单项目中，\_\_烟厂与cect所是两个价格悬殊的两个项目；前者使用了最新的产品，价格做得比较理想；后者采用了老的成熟产品，价格很低，这是产品更新变化能为销售带来更多利润机会的有力证明。当前普通材料同质化严重，在信息流畅的背景下价格很难操控，人无我有的产品既能吸引眼球又可避免打价格战。

当然，仅仅依靠产品变化是远远不够的。在此我重点陈述一下丢单的3个项目，并借此来分析我刚才提到的市场严峻形势下综合竞争力缺乏的问题。首先是cq项目，虽然作为libet的延续性项目，隶属于同一个代理业主康kang公司，但此项目也深受图书馆项目的负面影响，而我们在业务跟进过程中盲目自信，缺少策略上的变化也更是导致该项目丢单的主要原因。docter本人抱最大期望的一个项目，由于前期的过于顺利，加上过分相信有内幕关系的装饰方，导致后期跟进疏忽大意，被装饰方暗算致使丢单。fueryuan这是一个旧楼改造项目，因为以前跟进过他们一个新大楼的项目，虽未成功，

但对他们所有的基建负责人都比较熟悉。基于此，这个单我也是有找本意的打算，各个流程都走了一遍，但到了该投入时却有些犹豫，终究是半途而废。这里我想总结的是，缺乏应变能力，盲目自信，消极观望都是在浪费已经做出的努力。对于机会主义占很大成分的销售来说，有限的机会更需要充分的准备，有的放矢的努力，甚至是死缠烂打的坚定。

## 已签单项目的工程服务与部分老项目的售后服务

工程服务与售后服务这一块，在很多公司是由专门的工程技术人员负责的，或者说是与营销分开的。但作为我们的产品在安装技术相对简单，加上外办事处的特殊性，业务人员按照惯例是负责到底的。本人在这方面相对比较擅长，在处理产品质量与施工协调方面积累了一定的经验，所以承担了办事处大部分的此类工作；当然此类工作在销售环节中亦还是存在重要性，比如在单纯的材料供应合同中，及时掌握施工进度与现场实际情况变化，并对最终供货量起到保障作用，同时对部分产品质量问题作出解释和解决办法也更能促进合同的顺利履行。在包安装合同中，积极协调我方安装人员与现场施工管理方的关系，监督施工质量，争取合理权利，减少损失浪费，为创造利润最大化提供保障。需要单独说明的是，在产品自身缺陷与安装上的问题产生的售后服务这一块，作为在职的销售人员处理此类事务是在做额外的奉献，因为作为以利润为最终目标的销售人员，产品质量导致的售后服务是负面的。比如本人在过去一年中在libret工程中所付出的努力，虽然竭尽全力，并付出大量的时间，但很难让使用方满意。

通过对过去一年工作的回顾，虽然成绩黯然，但毕竟也在去发现问题，通过经验的积累逐步找到部分问题的解决办法，我相信通过这次会议交流，还能有更多的发现。当然，在此我也呼吁公司领导积极重视产品差异化方面的问题，减少产品质量导致的负面作用，减轻销售人员在此类售后服务中承担的责任。希望我能在新的一年更加努力积极，将目前存在

的问题力争在今后工作中化解和提高。最后祝愿公司越发壮大强盛!所有的同事明天会更好!谢谢大家!

## 销售顾问转正自我鉴定篇九

日月如梭，转瞬间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，胜利与辛酸同在。感谢领导给我的这次转正申请时机。参加这次申请，使我求真务实的熟悉自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作状况向各位领导作个简要汇报，请批判指正。

1、从xx月28日入职后在公司进展了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及治理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增加了团队意识。

2、对公司产品进展了全面的熟悉了解，以及行业学问，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必需最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3、通过培训也暴露了自己的好多缺乏之处，产品学问不能准时的理解把握，演讲力量和技巧也需提高。

1、从5月8日进入市场以来，依据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的局部客户进展了开拓。对搜集到的潜在客户进展了访问，对市场状况进展了一个具体的了解，并开掘出了几家意向性的客户。

2、经了解，在电力系统外的工程上爱护仪表选用主要依据设计院图纸所选，厂家比拟分散，中压爱护这块，有xx等；在

低压仪表这块大局部选用比拟低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的爱护装置大局部来源于电力公司的入围企业。

3、通过前期的市场开发，也取得肯定的成绩，跟xx已达成了年销售50万的销售协议□xx的xx配电自动监控系统正在洽谈□xx对我公司自动化产品的.全面合作关系也在浅谈之中□xx的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进展评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的访问了解，对以后的工作规划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进展市场的开发。以工程找合作伙伴，只有合作伙伴看到美妙的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。

同时自身也要加强业务学问和产品的学习，以便能流利的对产品进展介绍，提升自身的业务素养，力争能到达在一般状况下不用技术支持协作也可以自己搞定。

最终感谢自动化产品部xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮忙，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

## 销售顾问转正自我鉴定篇十

尊敬的公司领导：

你们好！

我是公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作总结计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的. 大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。谢谢！