

# 最新销售入职简历表个人简历(优秀7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售入职简历表个人简历篇一

刚接触这个行业时，在电话预约客户、与客户洽谈的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业、对产品还不太熟悉，语言组织能力、业务能力太差。所以，新的一年，再接再厉，争取把自己提高到。

20xx年的计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体、社交获得更多客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；今年对自己有以下要求

1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到个3潜在客户。

2：自己一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 给自己设立目标，然后分小目标去实现。

11吾日三省吾身。自己就要每天晚上睡觉之前，想想自己一天的不足，以及明天该怎么做的更好。

## 销售入职简历表个人简历篇二

短短三天的培训，我们学了许多的知识、领悟了很多道理。而一首□xx□的手语舞蹈，更让我们学会了感恩。感谢酒店为我们组织了这次培训，没有高屋建瓴的领导，就没有我们的这次学习机会。

说真的，在没有培训之前。我正处于迷茫之中，不知道怎么着手去开展工作。通过三天的培训，我学到了很多新的知识。

懂得了许多做人的道理，也改变了原来的一些观念。使我找到了新的起跑点。

培训的前两天，由人事部周经理给我们授课，让我们了解了酒店的职业道德，酒店从业心理与心态，学习了有声微笑服务与酒店行体规范，酒店礼仪及酒店意识与服务意识，酒店员工手册和行为规范。而且保安部余经理还教了我们许多消防知识。许多都是我们终生受益的知识，既教会了我们做事，还教会我们如何做人，心态决定一切！我们应懂得“批评是金，表扬是银”。如果犯错，不可逃避，应正确对待，成年人要懂得为自己所做的事负责，不可消极对待。“人人为我，我为人人”。想想我们每天为别人服务，同时也得到别人的服务，所以我们服务于人时，要换位思考，以心换心，主动、热情、耐心地对待我们的客人，服务周到。

培训的第三天，人事部周经理组织我们全体新员工去清水湾休闲山庄进行了一次有趣的烧烤活动。同事们在一起玩得很开心，通过这次烧烤活动让同事之间多了一次相互了解的机会，体会到团队协作能力的重要性。不必总约束在酒店的环境里，可以在新的环境中体会大家良好的关系。让大家真正有一种大家庭生活的感觉，感到多么的亲切，并且可以让同事们呼吸新鲜空气，又可以增进感情。希望我们全体同仁能够珍惜大家一起工作的机会。

在我没有听这几天课之前，虽然我在工作中也很努力，但我却始终感受不到它们真正的含义，更体会不到服务给我带来多少快乐，两位老师的精彩授课，无一不感染着我们当时在座的每一位，让我受益非浅！

最能激起我们活力的是培训课间的游戏，它把我带回了校园时代，我爱这样的培训与游戏想结合的授课方式，它不仅仅是一次培训，更多的是一种分享，一种学习所带来的快乐，我知道这快乐而又短暂的三天注定是我以后走到哪里都不会忘记的愉快经历，我为自己能有这样的愉快经历而荣幸！这

将是我一生中一笔宝贵的财富！我再次感谢酒店给予我这样的一次学习机会！

## 销售入职简历表个人简历篇三

新入职销售培训心得体会（最新版）编制

人：\_\_\_\_\_ 审核人：\_\_\_\_\_ 审

批人：\_\_\_\_\_ 编制单位：\_\_\_\_\_

编制时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 新入职销售培训心得体会

**【一】** 一、军训磨练 时值八月，正值 xx 最热的时候。对于我们这些平时只穿短裤，还吹空调的大学生来说，那厚厚的迷彩服就像一条棉被。虽然汗如雨下，衣服已湿透，但想到我们现在是一名军人，得注意形象，所以不但不能随便脱，而且还得着装整齐。说句实话，真的很热，但是也不由得敬佩起那些教官来，他们比我们训练要艰苦的多，但是他们却没有一个叫苦叫累的。

自己现在是一名军人，难道连这点苦都吃不了吗？于是就忍着，虽然很难受，却是一种锻炼，一种对身体和意志的磨练。

白天的训练是单调的却不乏味，队列、齐步、正步、跑步、军体拳、唱歌……当空的烈日，记录着我们的汗水，军训中我们吃了不少苦，有人单独“表演”走正步，也有人单独被连长“操练”，尽管我们为了寻找回忆在那里满脸笑容汗流浹背地受罚，但烈日烤焦了我们所有关于这个记忆的储存，而反复记起的是咬紧牙关想着的一句话：“好累啊，一定要撑下去！”都说是“铁打的硬盘，流水的兵”，当我们的军训即将结束的时候，我还是有些舍不得。想到自己要离开这些可爱的教官，回到从前，可以像以前的一样，无拘无束，可以睡懒觉，可以不整理内务……但却有一种深深的失落感。

军训，把我们这一群 80 后的人锻炼成了真正的男子汉，让我们知道了什么是汗水，什么是真正的快乐，及让我们学会

怎样独立，怎样面对生活，面对困难，怎样去承担那份光荣而艰巨的责任。

二、拓展训练 这是我第一次参加这种培训活动，充满了好奇和兴奋，的确让我体会了从未经历过的战胜困难、突破自我的喜悦以及感受到团队的力量。

背摔，这个项目看起来简单做起来难，它充分体现出团队之间的相互信任与责任。当我们在摔的时候能不能完全信任台下的队友，是我们心理挑战的一项，也能体现出你对你的同事信任有多深。在台下接的队友能不能用出百分百的力气去保护队友，它也反应出自己所在职位应负的责任。这就像我们在工作中的换位思考，使我们知道在今后工作中应多为别人着想，多找自己的原因，这样我们的团队才能更加团结，更加进步。

天梯，这是个小组团队协作项目，技巧性强、协作性强。当看到我们的队友在上面经过努力终于挑战成功时，我告诉自己，只要掌握好方法，一定也可以的。天梯的前面三格，我和我的搭档很轻松的上去了，我们都觉得胜利在望，没想到，到最后一格天梯，已经筋疲力尽，好几次，好不容易抓在木头上，但都因为无力往上撑而掉下来。我想过要放弃，但还是在队友的鼓励中坚持住了。这次的胜利来之不易，现在想来还是很欣喜的，因为坚持，才有了站在天梯最高格的经历，要是放弃了，对我来说，会是个遗憾。个人的力量是渺小的，团结合作，找到好的方法，就会事半功倍。有些人在成功道路上可能会有比别人多的波折，要坚持，成功才会离你更近。

遇与挑战时，是否有勇气放弃现有的舒适的生活与环境，去迎接未知的挑战，从而获得更大的成功。

这次拓展训练给我创造了一个检查和审视自己知识经验的一个环境，帮助我们充分认识自己，培养创新、应变、沟通、进取等素质，深层次挖掘个人潜能，提高处理人际关系和沟

通协调的素质，提升我们的思维能力，帮助我们培育机遇辨识能力、判断能力、管理能力和组织战略推进能力等，更为提高了我们的团队合作精神，缩短团队成员之间的磨和了解，推动团队人际关系向成熟化发展。

三、职场培训 很高兴参加了中心组织的职场 abc 培训，在这一天的培训时间里不仅学到了学校学不到的职场中的知识，更重要的是我的心理素质得到了提高，扫除了心中以前不敢面对的障碍，对自己有了一个更新的认识。

当今的科学技术发展日新月异，作为我们年轻的一代更应该不断地去学习新的知识，勤于总结知识。在这里所说的学习还包含另一个方面，即“学习做人”。我认为这是基本的，也是值得重视的，俗话说“做事先做人”，这话说的非常好，一个人连做“人”都不会，缺乏基本的素质，那么这个人做事也不会取得太大的成功。不断的学习，自我反省，学习他人，努力做“人”。

沟通可以使双方增进了解、加深情感。注重交流，一方面是与老员工的交流，只有经常与他们沟通，了解工作中的细节，知晓自身的优缺点，才能完善自我。另一方面是与新进同事的交流，在增进感情的同时，学习他们的优秀品质，互相交流、相互扶持，营造一个健康向上的优秀团队。

团队精神是企业冲锋的号角，俗话说，市场如战场，在企业成为市场竞争主体的今天，企业的竞争力、战斗力决定着企业的生死存亡。一个企业如果有一个好的团队和良好的团队精神，它就像冲锋的号角，激励员工勇往直前，奋力争先，不断战胜对手，取得战场与市场的胜利。

打造团队精神决非一日之功，一个人的世界观、价值观要靠多年的教育训练和生活实践的积累，才能逐步形成，打造团队精神更非一日之功。总之，团队精神对任何一个企业来讲都是不可缺少的精髓，否则就如同一盘散沙，一根筷子容易

弯，十根筷子折不断……这就是团队精神重要性力量直观表现，这也是我理解的团队精神，也是团队精神重要之所在。

培训已经结束，我们都已回到自己的工作岗位，时间虽短，受益却是很多，再次感谢中心给我的这次机会，我会努力学习知识，不断提升自身水平，为海油的明天做出自己最大的贡献。

## 新入职销售培训心得体会【二】

短短三天的培训，我们学了许多知识、领悟了很多道理。而一首□xx□的手语舞蹈，更让我们学会了感恩。感谢酒店为我们组织了这次培训，没有高屋建瓴的领导，就没有我们的这次学习机会。

说真的，在没有培训之前。我正处于迷茫之中，不知道怎么着手去开展工作。通过三天的培训，我学到了很多新的知识。懂得了许多做人的道理，也改变了原来的一些观念。使我找到了新的起跑点。

培训的前两天，由人事部周经理给我们授课，让我们了解了酒店的职业道德，酒店从业心理与心态，学习了有声微笑服务与酒店行体规范，酒店礼仪及酒店意识与服务意识，酒店员工手册和行为规范。而且保安部余经理还教了我们许多消防知识。许多都是我们终生受益的知识，既教会了我们做事，还教会我们如何做人，心态决定一切！我们应懂得“批评是金，表扬是银”。如果犯错，不可逃避，应正确对待，成年人要懂得为自己所做的事负责，不可消极对待。“人人为我，我为人人”。想想我们每天为别人服务，同时也得到别人的服务，所以我们服务于人时，要换位思考，以心换心，主动、热情、耐心地对待我们的客人，服务周到。

会到团队协作能力的重要性。不必总约束在酒店的环境里，可以在新的环境中体会大家良好的关系。让大家真正有一种

大家庭生活的感觉，感到多么的亲切，并且可以让同事们呼吸新鲜空气，又可以增进感情。希望我们全体同仁能够珍惜大家一起工作的机会。

在我没有听这几天课之前，虽然我在工作中也很努力，但我却始终感受不到它们真正的含义，更体会不到服务给我带来多少快乐，两位老师的精彩授课，无一不感染着我们当时在座的每一位，让我受益非浅！最能激起我们活力的是培训课间的游戏，它把我带回了校园时代，我爱这样的培训与游戏想结合的授课方式，它不仅仅是一次培训，更多的是一种分享，一种学习所带来的快乐，我知道这快乐而又短暂的三天注定是我以后走到哪里都不会忘记的愉快经历，我为自己能有这样的愉快经历而荣幸！这将是我一一生中一笔宝贵的财富！我再次感谢酒店给予我这样的一次学习机会！

### 新入职销售培训心得体会【三】

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了 x 总的认可。



最后四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是非常丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一销售人员掌握好知识是多么的重要，只有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自己做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的 xx 四有人而奋斗，我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献

### 新入职销售培训心得体会【四】

怀着美好的希望和归零的心态，我加入了 xx 学院这样一个充满生机与活力的团队，开始了一个新的征程。学期伊始，参加了由人事处组织的“第一期新员工入职培训”。这次培训的内容非常丰富，主要有企业文化、学校发展历程、校情、学校文化、学校组织架构、管理体系及部门职能和办事流程、人事管理及薪酬体系、教师职业发展规划等，虽然整个培训的时间并不长，但使我深刻地了解了企业文化、学校文化、组织架构及规章制度，为自己能更快地融入工作环境、适应工作岗位奠定了基础，增强了我对集团、学校的归属感与责任感，使我受益匪浅、深有体会。

通过培训，我意识到要在以后的工作中有好的发展，必须做好以下几个方面

- 一、高度认同集团的企业文化和核心理念

我们选择一个单位，从某种意义上说就是选择一种企业文化，所以我们要认同它的企业文化和核心理念。企业文化是集团实现“做大、做强、做长”企业理想的根本保障。任何一个企业，其员工都是以文化为归属的，其称谓是与企业紧密相连的、区别于其它企业或社会人的特殊身份标识。在铭鼎，所有员工都应该有一个共同的、且是唯一的归属，都是“铭鼎人”。它标志着铭鼎集团全体员工是一个不可分割的整体，大家心连心，手牵手，为共同的理想而奋斗。在铭鼎，不论就职于铭鼎集团哪个部门、哪个子集团，不论在何种岗位工作，不论何时、何地，所有员工的称谓只有一个，即

“铭鼎人”。“以人为本”，尊重人、培养人，使每一个和企业血脉相连的铭鼎人获得健康、丰盛的人生是铭鼎最核心的价值理念，是铭鼎文化鲜明的标志。

二、尽快完成角色转换 对于初入铭鼎的我来说，面对新的环境和新的工作任务，如何更快地完成角色的转换是非常重要的和迫切的问题。从原单位的管理岗位到现单位的管理岗位，既然换了新的环境，就要以一个新人的身份要求自己，把过去归零，严格遵守集团和学校的各项规章制度，而不能再像以前那样“任性”。

三、忠诚企业，敬业爱岗，高效执行 铭鼎集团对员工职业素养的要求是：忠诚企业，敬业爱岗。忠诚企业，是铭鼎用人原则的关键内容，也是每一个铭鼎人都应当具备的基本素质。要做到忠于集团，一心一意为集团工作，就必须要有极强的责任心，要有一种主人翁的态度。只要把自己放在主人的位置，真正以集团为家，才能对集团绝对的忠诚，也才会有最大的工作热情。而好的执行力是一个团队、集团成功的关键。只有执行力提升了，才能提高工作效率，创造更多的价值。我们对上司要本着“坚决服从，灵活处理”的态度，在有好的执行力的同时力争更好更快的完成任务。

四、用心工作，用心生活，做一个快乐的人 集团倡导的人生态度是用心工作，用心生活。用心工作，会让我们发扬主人翁精神，谦虚务实，努力提高专业技能和知识水平，在工作中做到认真、负责，使工作效率高，工作质量好，在用智慧和才华实现企业效益和企业理想的同时实现自我价值。用心生活，会使我们付出全部的努力去追求美好的生活，不虚度光阴，能够仔细品味生活的韵味，使人生充实而幸福。

么样的结果，我都无悔今生。”每个人都有他的优点和长处，集团的任何员工都可以成为我们的老师。只要我们有虚心学习的态度，就可以从他们那儿学到很多新的知识，而这些知识对自己以后的工作和发展必定会起到积极的作用。到了工

作上，我们就必须表现出高调、积极的一面，对自己应该做的事情要毫不犹豫地承担责任。

培训虽然结束了，但是领导们殷切的教诲将永远铭记于我们每一个新员工的心里，为我们能尽早适应以后的工作奠定了基础。让我们重新对自己的人生坐标有了定位。无论做什么都应该脚踏实地，一步一个脚印。在此非常感谢集团领导给了我们新员工的这次培训，我会把在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，在把自己优越的方面展现给集团的同时，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应集团发展需要的优秀员工，成为一个真正意义上的“xx人”。

新入职教师培训心得体会

警察新入职培训心得体会范文

新入职幼儿教师培训心得体会

警察新入职培训心得体会

新入职员工培训心得体会

## 销售入职简历表个人简历篇四

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！20\_\_\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积

极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。20\_\_\_\_年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\_\_\_\_万元，完成全年指标1\_\_\_\_%，比去年同期增加了\_\_\_\_万元增长率为\_\_\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_\_\_年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区2009年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比2009年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售

计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。结合20\_\_\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20\_\_\_\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20\_\_\_\_年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20\_\_\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20\_\_\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_\_\_亿元的目标而奋斗。

新入职销售经理述职报告2

## 销售入职简历表个人简历篇五

时值八月，正值xx最热的时候。对于我们这些平时只穿短裤，还吹空调的大学生来说，那厚厚的迷彩服就像一条棉被。虽然汗如雨下，衣服已湿透，但想到我们现在是一名军人，得注意形象，所以不但不能随便脱，而且还得着装整齐。说句实话，真的很热，但是也不由得敬佩起那些教官来，他们比我们训练要艰苦的多，但是他们却没有一个叫苦叫累的。

天气还是那么的热，很多人的背上生了痱子，由于白天训练都得戴着帽子，我的头上也长满了痱子，一出汗就痒。但一想到自己现在是一名军人，难道连这点苦都吃不了吗？于是

就忍着，虽然很难受，却是一种锻炼，一种对身体和意志的磨练。

白天的训练是单调的却不乏味，队列、齐步、正步、跑步、军体拳、唱歌……当空的烈日，记录着我们的汗水，军训中我们吃了不少苦，有人单独“表演”走正步，也有人单独被连长“操练”，尽管我们为了寻找回忆在那里满脸笑容汗流浹背地受罚，但烈日烤焦了我们所有关于这个记忆的储存，而反复记起的是咬紧牙关想着的一句话：“好累啊，一定要撑下去！”

都说是“铁打的硬盘，流水的兵”，当我们的军训即将结束的时候，我还是有些舍不得。想到自己要离开这些可爱的教官，回到从前，可以像以前的一样，无拘无束，可以睡懒觉，可以不整理内务……但却有一种深深的失落感。

军训，把我们这一群xx后的人锻炼成了真正的男子汉，让我们知道了什么是汗水，什么是真正的快乐，及让我们学会怎样独立，怎样面对生活，面对困难，怎样去承担那份光荣而艰巨的责任。

这是我第一次参加这种培训活动，充满了好奇和兴奋，的确让我体会了从未经历过的战胜困难、突破自我的喜悦以及感受到团队的力量。

背摔，这个项目看起来简单做起来难，它充分体现出团队之间的相互信任与责任。当我们在摔的时候能不能完全信任台下的队友，是我们心理挑战的一项，也能体现出你对你的同事信任有多深。在台下接的队友能不能用出百分百的力气去保护队友，它也反应出自己所在职位应负的责任。这就像我们在工作中的换位思考，使我们知道在今后工作中应多为别人着想，多找自己的原因，这样我们的团队才能更加团结，更加进步。

天梯，这是个团队协作项目，技巧性强、协作性强。当看到我们的队友在上面经过努力终于挑战成功时，我告诉自己，只要掌握好方法，一定也可以的。天梯的前面三格，我和我的搭档很轻松的上去了，我们都觉得胜利在望，没想到，到最后一格天梯，已经筋疲力尽，好几次，好不容易抓在木头上，但都因为无力往上撑而掉下来。我想过要放弃，但还是在队友的鼓励中坚持住了。这次的胜利来之不易，现在想来还是很欣喜的，因为坚持，才有了站在天梯最高格的经历，要是放弃了，对我来说，会是个遗憾。个人的力量是渺小的，团结合作，找到好的方法，就会事半功倍。有些人在成功道路上可能会有比别人多的波折，要坚持，成功才会离你更近。

断桥，当我站在8米高的断桥上，心里的担心害怕是有的，但是教练对我说：不要给自己犹豫的时间，于是我克服了害怕，跳了过去。人最难克服的是自己，断桥一小步，人生一大步，事在人为。这个项目完全是“自我挑战，自我突破”，当你面对机遇与挑战时，是否有勇气放弃现有的舒适的生活与环境，去迎接未知的挑战，从而获得更大的成功。

这次拓展训练给我创造了一个检查和审视自己知识经验的一个环境，帮助我们充分认识自己，培养创新、应变、沟通、进取等素质，深层次挖掘个人潜能，提高处理人际关系和沟通协调的素质，提升我们的思维能力，帮助我们培育机遇辨识能力、判断能力、管理能力和组织战略推进能力等，更为提高了我们的团队合作精神，缩短团队成员之间的磨和了解，推动团队人际关系向成熟化发展。

很高兴参加了中心组织的职场abc培训，在这一天的培训时间里不仅学到了学校学不到的职场中的知识，更重要的是我的心理素质得到了提高，扫除了心中以前不敢面对的障碍，对自己有了一个更新的认识。

当今的科学技术发展日新月异，作为我们年轻的一代更应该不断地去学习新的知识，勤于总结知识。在这里所说的学习



还包含另一个方面，即“学习做人”。我认为这是基本的，也是值得重视的，俗话说“做事先做人”，这话说的非常好，一个人连做“人”都不会，缺乏基本的素质，那么这个人做事也不会取得太大的成功。不断的学习，自我反省，学习他人，努力做“人”。

沟通可以使双方增进了解、加深情感。注重交流，一方面是与老员工的交流，只有经常与他们沟通，了解工作中的细节，知晓自身的优缺点，才能完善自我。另一方面是与新进同事的交流，在增进感情的同时，学习他们的优秀品质，互相交流、相互扶持，营造一个健康向上的优秀团队。

团队精神是企业冲锋的号角，俗话说，市场如战场，在企业成为市场竞争主体的今天，企业的竞争力、战斗力决定着企业的生死存亡。一个企业如果有一个好的团队和良好的团队精神，它就像冲锋的号角，激励员工勇往直前，奋力争先，不断战胜对手，取得战场与市场的胜利。

打造团队精神决非一日之功，一个人的世界观、价值观要靠多年的教育训练和生活实践的积累，才能逐步形成，打造团队精神更非一日之功。总之，团队精神对任何一个企业来讲都是不可缺少的精髓，否则就如同一盘散沙，一根筷子容易弯，十根筷子折不断，这就是团队精神重要性力量直观表现，这也是我理解的团队精神，也是团队精神重要之所在。

培训已经结束，我们都已回到自己的工作岗位，时间虽短，受益却是很多，再次感谢中心给我的这次机会，我会努力学习知识，不断提升自身水平，为海油的明天做出自己最大的贡献。

## 销售入职简历表个人简历篇六

经过了不断的努力，我终于成功的加入了xxx公司的!成为了一位试用期的销售员工。相对于其他员工来说，自己的缺点

就是最压倒性的体会不足。对销售工作几乎一无所知，对我来说真的很糟糕。好在在进入正式的工作之前公司有准备详细的工作培训！在这次的培训中，我通过在培训中的学习以及和同事们的交换。在工作中有了极大的进步！

现在，培训已经终止了，我也进行了一段时间的正式工作。能有如今的进步，都是多亏了之前的学习。现在，我对前段时间的培训总结心得以下：

培训刚开始的时候，给我的最大的感觉就是——“长”！每天的课程和学习都安排的满满铛铛，乃至还要连续半个月。这实在是让我吃了一惊。而在真正开始培训之后，却让我开始感叹学习时间的不够。

培训开始后，我们的任务就是听课，学习公司相干资料，以及训练。通过一段时间的学习，我才知道对于销售来说，公司的资料是这么的重要！我们不仅仅要想客户们推荐公司的产品，更需要解答和产品以及公司的各种问题！但是，为了解答这些问题，我就不得不在工作中将这些需要的. 资料都记在脑海里！

而且和每天的学习配合，我们还有定时的考试。这真的让我们这些培训参与者彻底的感遭到学习的压力。当然，在这样的压力下，我也同样获得了前进的动力！在培训中，我通过各种方式的不断尝试，找到了最合适自己的学习方式。并且和同事的相互锤炼，大大的提升了我们的实际工作能力，当然在这个时候我们还没有正式的上岗。

在培训接近末尾的时候，我们终于正式的接触到了岗位上的工作。这也算是我们培训后的终究测验。

刚开始面对的时候，自己还是有些紧张的，但是很快的，通过这些日子学习的心态，自己很快压抑住了自己的紧张情绪，清楚的完成了最初的工作！这也让我遭到了不错的评判！

这次的培训给我很大的收获，对我来说，就像是一次洗心革面般的改变。培训的压力没有压垮我，反而让我更具韧性，更有耐力！在今后的真正的工作中，我也会不断的努力，成为一位杰出的员工！

## 销售入职简历表个人简历篇七

xx经理、各位同事：

大家好！我于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，在公司融洽的氛围下，经过经理和各位同事悉心的帮助指导，很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短时间内适应了公司的环境，也熟悉了各部门的工作流程，尤为重要是接触和学习了销售相关业务和行业知识，较顺利地完成公司给予的任务，尽力完成自己的本职工作。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：

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。

a□了解目标客户：制作船厂名录，统计全国范围内437家船厂基本信息，并对长三角地区目标客户进行电话拜访；制作船舶设计单位名录，统计长三角区范围内88家设计院基本信息，并作筛选分类。

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。（目前而言，对产品的学习还在深入过程中，尽力弥补专业性不强的缺陷）

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。

在xx年1月5号—xx年1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。

此致

敬礼！

申请人：

20xx年xx月xx日