

2023年销售试用期个人工作总结分享会(大全5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

销售试用期个人工作总结分享会篇一

转眼我在学习、试用期即将结束了，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、试用期完成的工作

1、销售情况

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额xx万元元，回款率为96%；低档酒占总销售额的82、6%，其中以头曲□xx大曲简装、柳浪春短盖销售为主；中档酒占总销售额的17、4%主要以五星及四星为主；其中五月份销售额为xx万元，占总销售额的49%；x月份销售额为xx万元占总销售额的15%；x月份销售额为xx万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一

定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴曲1宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售

周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，、楼及等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以、为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司头曲□xx大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进、等系列酒达x元可获得xx牌豆浆机一台，达x万元可获得价值x元空调一台。

以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导！

销售试用期个人工作总结分享会篇二

时间从x月走到了x月的中旬，不知不觉来，三个月的试用期也渐渐走向了结尾。作为一名新人销售，在几个月的工作中，与其说我是工作，不如说是在学习和熬炼。在当时参加xxx公司之前，我曾以为销售以一份很简洁，主要靠人际间关系以及口才的工作。当然，此时此刻也的确如此。但是，在工作中，仅仅是做到这几点要求，都有着许多必要的努力，更别再说做好一名销售，我此时此刻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育以及自身的努力驾驭了的必要的根本实力，在此，我对这段试用期的工作做如下总结：

在学习方面，我和其他新同事一起承受xxx领导的教育。在培训中，我们主要的目标是记住根底的`工作用语以及一本厚厚的产品资料。上面具体的记载着我们公司产品的各种信念，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学问储藏！

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资料的背诵，更通过熬炼让自己能娴熟的将这些学问带入到对话中。

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，并完成产品的引荐等。这个过程特别的短暂，因为大局部的状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打算下一次的拨打。

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，才能在工作中顺当的完成任务。否则，就算客户有心购置，也会被你低落的心情感染，不会选择我们的产品。

总结自己三个月来的参与，尽管算不得精彩，但也是每天都能有一点点进步。我坚信，只要我一步步的接着努力下去，在今后就必须能顺当的做好自己的工作！为此，在今后工作正式转正之后，我会接着努力的做好自己，努力的完成好销售的工作目标！

销售试用期个人工作总结分享会篇三

回首20xx年的试用期工作，有太多的完备的回忆□20xx年x月本人来到xx工作，可是惟有几个月的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有缺乏，可是我坚信在领导的帮助与鼓舞下，我必需会拥有更完备的明天。

在销售参谋岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经历以及工作信念非常缺乏，我的工作能够说是很难入手□20xx年初，我都是在曹经理的带着下帮助下进展客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以根本上是x月份本人的销售业绩及本领才有所提升。

销售员的一天应当从早晨睁开第一眼起先，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充足、快乐的心态迎接一天的工作。假如我没有别人经历多，那么我和别人比耐性；假如我没有别人单子多，那么我和别人比效劳。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个时机。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到其次重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信念。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

今年，我将一如既往地遵照公司的`要求，在去年的工作根底上更

加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因北京限购令的起先买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富学问，采纳多样化形式的销售方式。

1：每月应当尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，刚好改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好打算工作才有可能不会丧失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必需要本着长京行的效劳理念“爱您超您所想”这样的看法去对待每位进店客户。

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

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

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司缔造更多利润。

销售试用期个人工作总结分享会篇四

时间转瞬即逝，我来分公司已经xx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。

我是学轧钢专业的，毕业后一直在钢厂的生产一线从事生产技术工作，来到xx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xx个月期间我的工作学习情况。

(1)经销商报价：此项工作就是每天在xx点之前，向xx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xx(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

(erp)操作系统采购管理业务学习：(1)下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单。

(3)做采购入库：通过xx(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。

(4)做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核。

(5)做采购结算。

(6) 做采购结算审核。

4□xx(erp)操作系统销售管理业务学习

(1) 新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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xx(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。

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。

共计走访客户xx家，其中包括xx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xx□xx□xx及xx的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：

xx及xx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xx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。

销售试用期个人工作总结分享会篇五

劳碌总是让人遗忘了时间，作为一名公司的新人，我有幸在各位领导和前辈们的带着下参加到了xx公司劳碌的销售队伍

中。

回忆三个月前，我不过还只是一个刚刚参加社会的新人，对于社会和公司都没有太深的了解。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，我此时此刻不仅完毕了自身的试用期，更让自己收获并汲取了很多工作的经历，大大的改良了自身实力。在此，我对这三个月的试用期的工作总结如下：

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标准要求。通过领导的教育和自我的自律要求，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标准意识。

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，提高了工作的热忱和踊跃性。

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，什么样的学问，假如不能在思想上摆正自己，不能在销售中让顾客满足，那么一切都是空谈。

来到销售各位以后，我始终在向前辈们请教。并结合自身的体会与学习，谨慎塑造了自己作为销售的思想看法，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沟通的“中间人”。

说实在，或许是我经历实力的缺乏，我在工作方面取得的成果只能说较为一般。虽然也有必须收获，但其中也得到了领导许多的指引。

但此外，我在工作方面始终都坚持着自我的熬炼，遵守公司纪律，严格遵照领导的要求完成工作任务，对销售谨慎且有很大的耐性。

虽然此时此刻还有一些不娴熟，但我的成长确非常的快速，我坚信不用多久我就能赶上大家，为公司奉献更多踊跃的成果。

至此，我的试用期已经完毕，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缔造价值的销售人员！