

销售员工转正申请 销售员工转正申请书(大全7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售员工转正申请篇一

尊敬的领导：

您好！

在这里我以平常人的心态，参与导购员工转正申请。首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过3个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，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。

参与这次申请，使我在求真务实认识自己，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。我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方面，一是为企业树立好公司形象做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我象圆规一样，找准自己的位子，

象尺子一样公正无私，象太阳一样给人以温暖，象竹子一样每前进一步，小结一次。

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。争取公司领导对销售部的工作给予支持，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。望公司领导给予批准为盼。

此致

敬礼！

销售员工转正申请篇二

尊敬的人事部：

我于20xx年x月x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，让它发挥出最好的性能。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。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，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，目前正在自学大学课程，计划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xx月xx日起，转正工资调整为xxxx元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我最大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。

申请人□xx

20xx年xx月x日

销售员工转正申请篇三

尊敬的领导：

我是xxx□于xx月xx日成为公司的试用员工，到今天试用期已满。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，现申请转为正式员工。在这段时间里，我主要的工作是xx□通过锻炼，我熟悉了xx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;xx方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早当一面，为xx做出更大的贡献。

当然，初入xx□难免出现一些小差小错需要领导指正;但前事之鉴，后事之师，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xx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。

公司宽松融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，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x个月，我现在已经能够立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己xx的能力。

我很喜欢这份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看

到公司的迅速发展，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，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和xx一起成长。

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。

此致

敬礼

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

销售员工转正申请篇四

敬爱的公司领导：

我是xx年2月27日加入榮盛房地產的按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为榮盛正式员工。经过近三个月的试用期，我从各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。

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矗最后，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。

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。以上就是我的个人总结，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

销售员工转正申请篇五

尊敬的销售部领导：

我叫xx□于20xx年x月xx日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，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；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管xx的指导下，我在相对较

短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管xx与同事xx能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

销售员工转正申请篇六

经理、各位同事：大家好我于*年**月**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，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

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：在从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，潜移默化中有了一定的进步，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。

申请人：**

销售员工转正申请篇七

敬的销售部领导：

我叫xx于20xx年10月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，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；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管xx的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管xx与同事xx能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上

给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

敬的一部各级领导：

我叫xx-x男，xx-x西安人，目前就职于南京市场一部(历届项目)。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢！

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领

导培训时的一句俗语概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你！”

到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

再次，我对于营销人员的工作要求也有了进一步的认识。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)