

销售试用期工作总结精辟 销售试用期工作总结(大全9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

销售试用期工作总结精辟篇一

我于20xx年xx月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中、时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了、在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步、现将我的工作情况作如下汇报：

在此，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现做一个全面的考量、同时也非常感谢各级领导对我信任与帮助，希望能给予更多的机会锻炼和提升、在富象公司茁壮成长，同时，我一定会更加努力！努力！再努力！

销售试用期工作总结精辟篇二

尊敬的领导：

我于xx年7月9日成为公司的'试用员工，到今天6个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、

团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，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；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；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，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失公务员之家，全国公务员共同天地误的提醒和指正。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司的帐务，整理部门内部各种资料，进行各项税务申报，协助进行资金分析，从整体上把握公司的财务运作流程。当然我还有很多不足，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业务能力。

这是我的第一份工作，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，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请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，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

销售试用期工作总结精辟篇三

我在销售助理一职的试用期从现在就结束了，经历一个月的试岗，我也从这个岗位学到很多，从一开始只能在旁边干站着，什么都不能出手，笨手笨脚的，到现在我可以跟着我的销售经理做事了，我也是正式的上岗了，能够自己一个人干好助理做的工作。现在就在该岗位是试用期做我的工作总结：

起初，我上岗时，我就在旁边做一些销售记录，把要售出的产品做一个记录，把他们都用电脑做表，集中在一起。但是由于我是新手，很多的东西都还不熟悉，只能是在经理的帮助下才可以把它做完，但是经验又不够，经常是把不同的产品信息给弄混，因此又多此一举的都了好几遍。一遇到这样的情况，我就会把整个销售的流程给弄慢下来，其他工作人员的工作也因为我给慢了。我还是回去在自己的电脑做试验，练习好多次以后才能够在不搞混的情况表下做完整张产品信息记录表格，也才没有给他们添乱。

最后那半月，我就是在试用期间去熟练运作这些事情，所有的流程和文件的管理，我都要可以自己去了，才算是通过了试用期。这期间，我自己把所有的工作流程都转化自己的东西，就可以不用看着也能作对了。

从这一月的试用期的工作，虽然起初真的什么都不懂，但是当认真的学下来，就自己慢慢会做了，首先就是不要害怕，做错了改就是，不能退缩。我在这期间，也曾想放弃，但是经理总是会鼓励我，所以我一直坚持到现在，已经能够自己去把它做好，更多是我学到了好多关于销售的知识，一月的收获我是满满的。希望我这个销售助理在之后的工作中能够最大限度的发挥我的才能。

销售试用期工作总结精辟篇四

在我担任销售经理以来便甚至这个岗位对公司发展的重要性，

所以我很重视试用期内销售工作的完成并付出了不少的心血，当业绩有所提升的时候也让我对工作中的努力感到很满意，正因为能够对销售工作十分负责才能够创造出不错的成绩，然而在肯定成就的同时也要正视自身存在的不足才行，现对自己在试用期销售工作中的表现进行以下总结。

注重对新员工的培养从而为销售团队补充新的人才，作为销售经理让我明白团队的管理往往是十分重要的，想要获得不错的业绩便需要注重销售团队的综合培养才行，提升销售人员的综合素质从而为绩效的获得积累相应的经验，所以在人事招纳新员工的时候我便很重视这项工作的展开，在培训期间则和员工们强调了销售技巧和业务知识的重要性，通过课程培训的方式让新员工尽快熟悉在销售团队的工作流程，使之具备能够独立完成销售工作的能力才意味着培训工作告一段落。

能够提前做好市场调查从而为销售工作的展开奠定相应的基础，对于销售工作的完成来说了解市场信息往往是十分重要的，要了解市场对公司产品或业务的需求再来展开销售工作无疑会顺利许多，因此我花了不少精力在市场调查以及业务宣传之中，通过这种方式了解市场需求以便于更好地完成客户开发工作，毕竟无论是新客户的开发还是老客户的维护都需要销售人员付出大量的精力才行，而我在管理销售团队的同时也需要认识到这项工作的重要性才能够将其做好。

在做好团队管理的同时能够收集与整理客户的相关信息，想要做好销售工作自然得要对客户有着详细的了解才行，有着相应的准备再来展开销售工作无疑会变得顺利许多，所以我会对客户信息进行整理从而了解到员工无法顺利签单的原因，根据不同状况采取相应的销售技巧无疑会顺利许多，只不过我也要通过每周例会的召开对员工的销售业绩进行分析，通过相互间的交流也能够促进团队整体素质的提升，对我而言任何有利于团队发展的措施都是要予以重视并认真做好的，至少我在试用期内便很重视这点并较好地完成了自身的工作。

在往后的销售工作中我会正视自身的不足并争取做得更好，毕竟想要在销售工作中有所成就自然要对团队管理负责才行，总之我会履行好销售经理的职责并为了转正而不断努力，也希望在工作中能够得到领导的认可从而让我有更多的动力。

销售试用期工作总结精辟篇五

有些人喜欢做销售，那么关于销售试用期的总结怎么写呢？下面是有销售试用期工作总结，欢迎参阅。

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的销售试用期工作总结。

工作内容如下：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

园庭，阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了广场，花城，新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

试用期工作总结《销售试用期工作总结》参加了九月份的“房展会”，“园国庆看房专线车”，节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

转瞬即逝，我来大连分公司已经三个月了，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，来到大连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三个月期间我的工作学习情况。

一、学习销售业务及简乐(erp)操作系统的操作：

3、简乐(erp)操作系统采购管理业务学习：

- a)下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单；
- c)做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核；
- d)做采购结算；
- e)做采购结算审核；

4、简乐(erp)操作系统销售管理业务学习：

- a)新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同；
- c)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；

d)做销售结算，做完销售结算后将出库单返还给财务备案；

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。

二、学习分公司承接的相关数据报表的填报及统计分析材料；

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

三、客户走访；

共计走访客户19家，其中包括6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新抚、西林、四平红嘴及辽阳的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：新抚及红嘴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。

在这三个月的销售学习中，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。

201*年*月*日，是我加入*公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入*公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢*董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

- 1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我*公司有了更深刻和完整的认识。*公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在*总的帮助下，与化三院负责(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有(产品)系统，我们将可以三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

- 1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。
- 2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。
- 3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。
- 4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。
- 5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对(产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢**项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢(产品)系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

销售试用期工作总结精辟篇六

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识。对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，

但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你. 对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的

沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

销售试用期工作总结精辟篇七

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，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的氛围，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。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：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从。

二、有时候办事不够干练，没注重约束自己。

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

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。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，计划报考全国高等自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司，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x月x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。

销售试用期工作总结精辟篇八

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，因此，让我们写一份总结吧。你想知道总结怎么写吗？下面是小编精心整理的精选销售试用期工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

我自x月x日有幸进入公司，并在xx领导的帮助下，积极参加培训，并成为了一名销售部门的新人试用期员工，至今也已经过去了三个月了。

回首在这三个月，对于一名销售而言这真的是十分短暂的时间。我有太多想要尝试和去努力的事情，但却有因为自身能力和时间的问题的不能在试用期间，顺利的完成。为此，我申请能转正为一名正式员工，希望能在xx公司的销售部门继续发展能力提升自我！以下是我对个人试用期间的工作总结：

作为一名销售，我工作中首先学到的就是自身对工作和客户的态度！销售从本质上来说接近与服务工作，为了能让客户选择我们的'产品，满意我们的产品，为此我们的服务和微笑都是必不可少的。

起初接触这个岗位，我读这些的服务上的要求都并不注重，只顾按部就班的完成工作。但这不仅让很多客户不接受，甚至还浪费了一些可能成功的机会。但在领导的帮助和分析下，我也渐渐的认识到了自身的不足，并通过自我的提升和强化，改进了自身的态度，大大的提高了自己的成交率。不仅让客户满意，也让我收获不少。

作为公司新人，我一直十分注重公司的培训和领导的教导。对于新知识，我总是能及时吸收学习，做到先思考，在融入现有的经验。不懂的方面我能积极的去反思，实在无法解决的时候，身边的领导和同事都会成为我的好老师。

此外，我也利用一些个人时间加强了自我的理论和技巧学习，这不仅大大的提高了自身的能力，也让我在工作中充满了自信，能更好的面对自己的工作责任。

在工作方面，我一直保持着严谨且热情的态度，能及时且严谨的完成领导的工作要求，遵守纪律和责任。面对工作中的不足，能积极反思，认真对比自身和其他同事之间的差距和不足。

通过这些日子在工作中的学习和锻炼，我在基本的工作中已经与其他同事没有太大的差距，但在细节处理和应变经验上，却还有许多需要提升的地方！

经过试用期的工作，我深刻的体会到了销售的乐趣和成就感，虽然现在的我还没有太多成绩，但我期望能正式加入到xx的队伍，成为一名真正的销售人员！如果能有幸得到这份机会，我定会更加努力，不负领导的期望！

销售试用期工作总结精辟篇九

为了让自己的暑假过的更有意义，并且锻炼一下自己各方面的能力，暑假刚到来不久，我就与好朋友一起寻找实习的机会。幸运的是，我们同时被商丘市隆兴汽车销售有限公司录取，成为该公司的销售助理。

在将近一个月的实习中，我学到了很多的东西。相信它们会让我受益终生。

关于工作和态度：作为大学生，我以前一直有着一一种优越感，觉得自己以后肯定能过很容易的找到一份比别人好的工作并且能过做的很好，可是实习的第一天我就感到了自己的眼高手低。虽说是销售助理，可是我们会时不时的被派去洗车，擦车，刚开始的时候觉得挺有意思，做到后来我们就一直在抱怨，认为他们是大材小用。后来老员工陈哥的一句话让我们觉得羞愧无比，他说：“要想卖好车，就必须先学会擦车，基础的工作虽然辛苦，却也最能看出一个人的毅力和耐性。”常听人说，听君一句话，胜读十年书，我觉得这也许就是我真正应该学习的东西。所以到了后来，面对每一辆车，我们都会耐心细致的把它擦干净，虽然很累，但是看着闪闪发光的车，也是很有成就感。擦车还了我另一个意想不到的收获：锻炼了身体。

关于交流和学习：我生来就是一个比较腼腆的女孩，在跟着销售员学习一些销售技巧，与顾客沟通的时候，虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下一款车的性能，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时带我们的陈哥帮我解了围。事后陈哥语重心长的对我说：“不要怕出错，害羞是做不了销售的，你应该给自己表现的机会。”

所以为了能够克服自己害怕犯错，容易害羞的毛病，我会经常跟那些资历老的销售员“套近乎”，从他们身上取经，并且在他们接待顾客的时候从旁记录学习。到了后来，陈哥竟然让我去试试接待顾客，虽然还是有点害怕，不过完成的总算顺利，还得到了大家的肯定。经过将近一个月的学习，我发现我在与各种人的交流沟通中少了很多的害怕和害羞，这让我对自己的未来更加充满了希望。

关于生活和其他：这将近一个月的实习，不仅让我学到了以上宝贵的东西，还让我明白了父母赚钱的辛苦，懂的要戒奢

以俭;让我对企业的经营模式有了大致的了解,能够把理论知识运用于实践;让我更加懂的要学会约束自己的行为,学会守时;让我能够更好的明白团队精神,学会与他人合作;同时也让我了解了汽车的世界,开阔了眼界。

我知道我要学习的东西,这短短的实习只是一个开始,我要以此为契机,加倍努力的去提升,完善自己各方面的综合素质,成为合格的大学生,成为有益于社会的人。