

2023年销售转正工作总结(大全8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售转正工作总结篇一

销售的过程主要就是解除抗拒的过程。在销售过程中遇到的所有疑问、质疑、推脱、拒绝等等问题统称为销售抗拒。今天本站小编给大家为您整理了销售员转正个人工作总结，希望对大家有所帮助。

见习以有20多天了,学到的东西很多.首先对于一个90后的我,家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下,首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化:品牌理念:品牌优势:产品&品质风格及价位。专业从事:以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务,具备行业领先的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”，讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素：“人、场、货、客”，在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点，学员在店实习中进行分析。

一、人员

店长营运各种知识包括：导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客

退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大,不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。收银员的结账管理(结账前准备 结账流程后工作 填写收银日报表)

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如,作为店长,只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品,得体家纺的销售人员,他们需具备丰富的专业知识,并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度,的提高初进员工的积极性。当然,必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样, 导购综合素质才有提高,销售业绩或服务水平才有更大的提升,更能利于培养各店团队精神。

二、卖场

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛 精品 导台 橱窗 正面展示 销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4 安全管理(防风防盗 水电安全)

5活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

三、主推激励货源

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢 2商品的维护及次品处理 3加强滞销的主推

提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

四、客源

五、总结

20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。

为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客

户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

时间飞逝，转眼间又是半年头，回首这半年，可以跟自己稍微安心的说句，这半年是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的半年。

去年自己有幸加入了这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部

门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这半年的生活。今天回首半年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案

在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭*负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通

我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼

在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有

把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观把握问题的能力

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的半年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！齐心协力，努力把工作做得更好。

销售转正工作总结篇二

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

一、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

二、努力做好每一件事情，坚持再坚持！

三、提高自己的能力跟素质。

四、摆正心态，遇事冷静处理。

五、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

六、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

销售转正工作总结篇三

销售员就是以销售商品、服务为主题的人员。在社会商业化活动中，起着重要的作用。一起来看看小编为大家精心整理的“销售员转正个人工作总结”，欢迎大家阅读，供大家参考。

进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个半月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。自始至终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，学习公司的企业文化，积极参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。要求积极上进，爱护公司的财务，一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员转变。

经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我难免有些经验不足，但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。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

我于20xx年12月2日进入公司，根据公司的需要，目前就职于国际箱包城二期自营部。试用期间，我主要是在实体店负责箱包的销售，同时进一步学习网络销售，这使我从中体会到了箱包知识的丰富，箱包市场的复杂，箱包产业对于网络的广泛应用等等，使我对于目前的箱包产业产生了新的认识。所以近期的工作中，我一直在积极、主动的学习知识，发现问题，并积极的配合公司的要求来展开工作。接下来的工作我们主要集中在了解市场需求，挖掘进货渠道，调整产品，总结思路培养老客户，降低采购成本，增加合作商家，提高销售等方面。通过分析交流总结经验，尽快制定采购标准，早日完成产品的调整，然后集中精力促进销售，培养品牌。

二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流

程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用x区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

对于网络方面：网络竞争越来越激烈，尽管如此，网络也必将成为各路商家必争之地，所以我们应该提高对网络的认识，加强网络的应用。以后的网络推广工作中要制定详细的计划，定时定量。促销活动和事件炒作要精心策划，有步骤的实施。利用网络打造品牌的过程中，我们可以发挥创意制造事件，炒作品牌；赋予文化，提升品牌。、竞价推广不适合我们目前的产品，建议暂时取消。我们可以再开一个淘宝店，作为试验店，大胆尝试。

此外，维护客户十分重要，我们应该有意识的通过实体和网络收集客户信息，利用客户信息，通过优质产品和服务留住客户，通过打造品牌提升客户认知度。

我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的箱包品牌。发挥“高效、务实、精干、创新”的精神，利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的箱包品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

(一)心态方面：

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。

不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。

没有淡的市场，只有淡的心。

卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。

时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。

自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。

坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。

加强团队合作意识，和同事互帮互助。

(二)销售技巧方面：

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点

介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。

从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要把公司的标准、产品标准以及个人标准带给顾客，并熟练运用fabe法则：

f(features)指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称?产地，材料?工艺?定位?特性?深刻去挖掘这个产品的内在属性，找到差异点。

b(benefits)能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特别强调的，用众多的形象词语来帮助消费者虚拟体验这个产品。

e(evidence)佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。所有材料应该具有足够的客观性、权威性、可靠性、可证实性。

认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。

客户信息要及时跟进，做好客户关系

(三)转正后计划：

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。

每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

销售转正工作总结篇四

我于20xx年x月x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：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，

并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自我的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮忙，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自我很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自我，充实自我，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自我的工作动手能力，把自我业务素质和工作能力进一步提高。

20xx年又是一个充满*的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

- 2、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致

地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

我于201x-5-12号成为公司的试用员工，至今已近3个月，根据公司规章制度，现申请转为公司正式员工。在这期间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。使我能够这么快的熟悉这一切，首先离不开领导对我的栽培和指导；同时也离不开同事对我无私的关怀和帮助。从内心而言，我在这里感觉到公司的融洽工作氛围，团结向上的企业文化。

在岗实习期间，在领导和同事的耐心指导下，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。也为我有机会成为亿东的一分子而惊喜万分。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导和客户布置的每一项任务，同时严格要求下属做好本职工作；利用自己在别的公司好的管理方法应用到工作中去，培训下属能及时反映问题及处理问题的能力。

经过近三个月，我现也能够独立处理本职工作，能对车间问题进行简单分析处理，并与iqc工程师一起处理相关来料品质问题，与生产主管沟通协调相关品质问题的处理方法，纠正产线相关作业不当(人,机,料,法,环)造成的品质问题，把制程中存在的问题降低到最小。我在工作过程中充分做到认真，负责，主动的了解生产现场情况。和组长及巡检的沟通，使我了解了她们内心的真实想法和对工作和认识及看法；经过一段时间的观察让我清楚了车间生产管理的不足。通过全面的了解，我认为员工整体品质意识不强，巡检工作力度不够，主要原因我认为在于细节不够完善。集中体现在以下几个方

面：

1. 产线制程返工较多。原因为产线员工的操作方法未按作业指导书作业，工装夹具没有定期保养所致。
2. 巡检对5s及仪器设备点检督导力度不够完善□5s造成生产现场物料混用，仪器设备未点检造成品质有所降低。

在领导和同事们的细心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，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。

工作规划：

1. 及时有效处理客户反馈信息，整理客户不良统计资料，并进行处理，反馈至相关人员进行根源上的改善，杜绝不良的重复发生和流出，以减少客诉，提升的满意度。
2. 完善客诉客退品质处理流程，建立客户技术资料档案；加强与市场部门的沟通，及时了解客户需求并保证客户需求的满足；及时完成公司的成品出货检验工作，质量信息的整改与汇报以及质量例会的核实与跟踪，并能及高效的完成上司下达的临时任务。
3. 提高巡检员的检验水平，实现巡检员至少会两个或多个岗位。提高全员的品质意识，有针对性的对员工进行品质意识教导。让巡检明确每天的工作重点，计划，努力的方向。
4. 与生产一起分析影响质量的关键因素，制定相关的改进措施。

进本公司以来，看到公司迅速发展，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，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司创造价值，同公司一起发展与进步！

销售转正工作总结篇五

20xx年x月x日，是我加入xx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。

一、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xx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。

6、成功中标股份有限公司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-x技术总经理，技术，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，并且经过沟通取得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合-x总经理与相关领导进行沟通，争得了相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

二、工作表现——态度与感悟

三、岗位认识

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。

销售转正工作总结篇六

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20xx[]我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20__年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

销售转正工作总结篇七

20xx年11月份，我参加了院举办的“文员信息员写作比赛”，并获得了三等奖的成绩与100元的奖金，这是质检院对我的第一次嘉奖，其中的意义对我不言而喻。但是，成绩只能说明过去，我要以此为新的起点，继续做好建材所日后的文字与信息的工作，争取在将来的比赛中取得更优异的成绩。

在试用期的半年时间里，我发现自身还存在许多不足，一是工作的计划性有待加强，特别是时间管理的计划性，每一个月我的重点工作是什么，每一周的我主要工作有哪些，每一天我的具体工作涉及几项内容，都要心中有数，本子上有记录。二是工作的跟踪能力有待提高，在工作中有些事情需要其他部门人员或者本所同事配合完成的，应该在完成过程中时刻跟踪，有新情况新问题都要及时反馈。三是工作的条理性有待增强，有些工作是既重要又紧急的，有些工作是重要但不紧急，有些工作是不重要但紧急的，有些工作是既不重要也不紧急的，这就需要好好划分，把既重要又紧急的工作先做，然后再着手其他的工作。

我庆幸自己能亲身经历这些点点滴滴，我更庆幸自己能为这些点点滴滴贡献自己的微薄之力。现在，请允许我以新人之名，以新人之口重申我的愿望：我愿成为质检院正式的一份子！我愿为质检院的科学发展、跨越发展添砖添瓦！

销售转正工作总结篇八

我从7月初到公司后，经过一系列的培训，再由老同事的指导下进行总帐费用的适应性工作，再到基本能独立完成自己的本职工作，迄今为止已有四个月，根据协议，试用期已满，现申请转为正式员工。

从来到这个大家庭后，在领导的关怀与同事的指导下，加上自己的努力，我终于顺利地完成了从一个学生到一个职业人的第一步蜕变。在这短短的三个月里，我深深得感受到了公司人性化的管理，领导无微不至的关怀，同事们悉心的教导，让我领略到了家一般的温暖。

入职三个月来，我勤勤恳恳、兢兢业业，积极请教领导、同事，努力学习业务知识的同时，更注重自身综合能力的提高。我开展的主要工作有：

- 1、费用报销审核：根据公司财务审批制度及费用开支标准对差旅费、业务招待费、汽车费、电话费、报关费等费用的发票进行审核，盖章。
- 2、处理凭证：出纳结过来单先对单，制定银行对账单明细。再在预算系统业务处理财务审批生成凭证。然后分批提交到erp过帐，对账。在erp系统分批打印凭证，整理并分册装订，归档。
- 3、开增值税发票及普通发票：将产品资料录入税控机，打印增值税发票，并盖章。

4、日常事务工作：部门员工出勤表；申请领取办公用品；开票系统，客户资料的日常维护；负责资料室的档案管理工作。

在工作中，虽然是刚刚接促到的新任务，还比较陌生，遇到了各种各样的问题，但是因为同事们的不吝指导，以及自己的不懈努力，发挥了学习的主动性，最终克服了各种困难，保质保量得完成了自己的本质工作。生活上，我从初到xx顺德飘泊之感到如今对顺德产生家的眷恋，这都离不开领导、同事的悉心指导与关怀！也离不开顺德这片热土对外来文化的悦纳与包容！我热爱这片热土，更热爱这份工作，因此我对目前的工作倍感珍惜！在我的内心深处，我感到自己早已经与顺德、与xx融为了一体。作为一名刚毕业的大学生，我想我一定将尽自己的努力做好这份工作。虽然我尚有许多不足，但我相信通过自己的不懈努力，认真总结，看到自己的不足，虚心向同事们学习并加以改正，我将能不断提高自己，取得应有的成绩。

在此我提出转正申请，恳请领导能给我继续奉献自己、实现理想的机会。我渴望着能与xx的同仁们共同进步，共同成长！我将继续以饱满的热情投入到工作中去，和所有愿意为xx的发展付出努力的人一道贡献自己的力量。