

# 药厂转正申请书写的比较深刻(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 药厂转正申请书写的比较深刻篇一

尊敬的领导：

我于20xx年10月15日成为公司的试用员工。作为一个应届毕业生，刚来公司的时候，很担心怎么和别人一起生活，怎么做好自己的工作。但公司轻松和谐的工作氛围和团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到员工的转变，也让我很快适应了公司的工作环境。在这个部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时地做好领导交给的每一项任务。不懂就虚心向别人学习，不断完善充实自己，期望为公司做出更大的贡献。当然，刚进入职场时，难免会出现一些错误，需要领导纠正的错误；但是，在总结过去，学习未来之后，这些经历让我不断成熟，在处理各种问题的时候思考的更加全面，杜绝了类似的错误。在此，感谢部门领导的指导和帮助，感谢提醒和纠正我工作中的错误。这是我的第一份工作。在过去的三个月里，我学到了很多，也意识到了很多。入职三个多月了。刚开始，经常紧张；盖恩斯刚进入社会时压力很大。但只有这样，才有足够的空间激发自己的潜能，其次，没有偏见；在领导的支持下，我们对工作有了必要的了解。现在基于以下原因，申请确认，希望领导批准：

- 1、经过三个多月的.自身努力和同事领导的帮助，我有很强的处理工作的潜力。希望尽快得到大家的认可。
- 2、目前，我在各方面的潜力都需要提高

还有很多事情要做。为了发展自己的潜力，提高自己的工作潜力，需要为个人发展设定短期和长期目标。但是，在工作岗位不稳定的前提下，这件事是不能开始的。

3、因为我是外地来的，所以生活费比别人高。现在刚入职，工资还没转正就打折了，很难养活。期待求领导给我机会继续锻炼自己，实现梦想。我会用谦虚的态度和饱满热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望完美的未来！

申请人：

20xx年xx月xx日

## 药厂转正申请书写的比较深刻篇二

尊敬的领导：

一年的工作结束，我也是轻松了一会，回顾起来太多的想说，作为销售我感觉很多东西都是需要有一个好态度，毕竟在工作当中这些都是会直接影响到业绩，汽车销售工作让我每天很充实，也让我压力很大，虽然说是锻炼了很多，在这个工作上面也经历了一个重大洗礼，但是一年下来我还是感慨万千，我还是希望自己能够在新的地方有所突破，销售技巧当然是第一，一年下来我也要感激领导，还有一些前辈，一些经验一些知识是无法在短时间内去掌握的，哪怕是这一年接结束了，但还是有很多值得怀念，一年来我也在不断的积累，当然我是肯定希望能把生活当中的一些细节做好，让自己多一份信心，一年来的工作我也总结一番。

### 一、销售成果

工作上面是一定要懂得怎么去吸取更多的经验，很多事情都是需要有全面的规划，这一年来在年初的时候我就制定好了，

每个月每个季度自己要完成工作指标，销售业绩不能靠说，也不能靠计划，一定是需要行动，当然每一辆汽车售出我都会去回顾整个过程，我是怎么介绍的，我是怎么去跟客户在深层次的交流等等，其实就是细节，这一年来我收获很多，在工作上面我在不断的积累，一年阿里的销售额比去年上升了百分之十五，我感觉做汽车销售在这个过程中，我一直都是在吸取经验，每个月我都能够顺利完成业绩，但是这光鲜的背后我是知道要付出多少努力的。

## 二、努力学习

跟同事，跟一些前辈交流，在我步入汽车销售这一行的时候，我就已经非常清楚这些了，我善于发现，往往就是在一些细节上面一定要吸取，我会努力的学习，渴望得到更多的经验，学习一些更先进的销售技巧，其实无论是技巧还是经验，自己在跟客户交流的时候真正的去实践了才会有所收获，这一定是必然的，我相信自己的能力，我也感激这一切，往后的销售工作中虚心的态度还需保持，对自己负责，让客户有一个好的购车体验。

## 三、不足之处

我认为做好一名销售不仅仅是在能力上要突破，我觉得自己有些时候还是不够细心，工作当中我希望能够更加细心，做好汽车销售不在于付出了多大努力，我感觉在必要的时候还是要反省总结自己的不足，带着这种心态去工作，一定会更加成功，一年到头了我一定会总结经验，砥砺前行。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为-效力的机会。

申请人：

日期：

## 药厂转正申请书写的比较深刻篇三

尊敬的领导：

现在我对我这年来工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里，他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

### 二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真

分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

## 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

## 六、计划

在销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事-的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同-一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在下一年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在再创佳绩。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为-效力的机会。

申请人：

日期：

## 药厂转正申请书写的比较深刻篇四

尊敬的单位领导：

我与2009年2月19日进入公司市场部，在工艺组做技术服务工作，后因公司的需要进入非钢市场公关组，从事市场开发和技术支撑方面的工作。到现在，三个月的使用期已满，根据公司规章制度，现申请转正为公司正式员工。

作为一个有过国营企业，民营企业工作经验的年青人，自己各方面的适应能力还是不错的。新到一个单位，一个部门最重要的是要重新调节自己，适应新的环境，熟悉新的工作内容；了解工作的内涵与外延，做好自己的事情并及时与相关人员沟通。在这个熟悉与适应的过程中，公司的同事和领导给了我很大的帮助和指导，让我很快完成了角色的转变。

三个月以来，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧，服从公司战略发展的调配。在专业和非专业上不懂的东西虚心的向周围的同时请教，不断提高自己，争取尽早独当一面，为公司作出更大的贡献。当然初入公司，难免出现一些小差错需要领导指正，但这些能让我更快的成长，在今后的在工作中在处理各种问题的时候我会考虑的更加全面，杜绝类似错误的发生。在此我要特地感谢部门的领导和同事对我的指正和帮助，感谢他们对于我工作的失误给予的中肯的指正。

来到这里工作我的收获最大的莫过于对工作的执着和热情，对自己的敬业精神，业务素质 and 思想水平都有了很大的提高，希望在以后的工作中继续提高自己，增加自己的能力，为公司的发展作出自己应有的贡献。在此提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼，实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满热情做好本职工作，为公司创造价值，为自己展开美好的未来。

此致

敬礼

申请人□xxx

2009年5月

## 药厂转正申请书写的比较深刻篇五

尊敬的领导：

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，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，经过三个月的试用期，我认为我能够积极主动，熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。