

# 最新珠宝销售转正申请书简单一点(实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 珠宝销售转正申请书简单一点篇一

我来到新的工作岗位已经有三个月时间了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思索，去提高。以下就是本人的工作的自我鉴定：

记得刚来的时候对各方面都不是很熟识，四周的同事和领导都给与我很大的关心，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较娴熟，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我熟悉到了在重复工作中可以挖掘很多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专出名词，学习到怎样节省时间提高工作效率等等。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从今刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必需对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

## 珠宝销售转正申请书简单一点篇二

从20xx年7月份参加工作至今已过三个月，经历过这三个月的

工作及不断学习交流工作经验，我从初出茅庐的学校毕业生成长为了能独当一面的社会人，个人生活井井有条，工作事业稳步推进，思想追求发展先进，在自己的岗位兢兢业业做好每一件工作。

毕业以来，我初入公司内部，公司领导对我关爱有加，在思想上引导我、锻炼我，使我时刻不忘遵纪守法。平时关心关爱同事，对业务上的问题做到有问必答，做到积极进取，共同进步。

毕业以来，经过在公司的再次培训和出差xx等地实习，我已经具备了公司工作所需的基本技术知识并能够熟练运用，在之后的'xxx项目上更是作为多面技术能手参与工作，获得了甲方领导的一致好评。在出勤考核方面表现优秀，无缺勤旷工，做到不迟到不早退，由于工作业务的性质，我还能保证在紧急任务时随叫随到。在xx出差时带病完成紧急保障任务并获得当地电信领导的赏识。在公司内部的年度表彰中获得优秀员工称号并获得奖励。

同时在学习上我还能严于律己，自强不息，在毕业后还能保持积极的进取心，自我报名了成人高考，并在xx理工大学进修通讯工程专业，在每周的业余时间参加课业学习，为自己的专业打好基础，为以后的职业生涯做好规划，努力提高自己的知识水平，成为更高层次的工程技术人员，项目领导。在工作中我也能够与其他公司员工和睦相处，建立友谊，一同建立积极向上的心态，努力钻研业务并获得了以前无法学到的经验。通过多种渠道获取知识，努力完善自己。

在岗三个月，是充实的三个月，我经历了从学生到社会人的过渡，学校到单位是个逐步成长探索的过程，我在此中不断磨练自己，锻炼自己的能力，处理问题考虑的越来越全面，专业方面也获得了长足的提高。我要感谢领导的悉心栽培，同事的指导帮助，家人的认可和肯定，在今后的的工作中我一定继续努力，争取获得更高职称，做一个对公司，对社会有

用的人才。

## 珠宝销售转正申请书简单一点篇三

我是今年5月份到x公司工作的，我的销售经验并不大多，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识的我。融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断努力学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验之后，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过自己的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

经历了初期的.惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要通过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究朝气蓬勃，讲究个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、积极创下美好明天。这必须经过自己的不懈努力，才有精彩的未来！不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

## 珠宝销售转正申请书简单一点篇四

时间不经意地从身边划过，短短的三个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的细心培育和教育下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的进展和巨大的收获。

思想上，自觉遵守企业的的规章制度，坚持参与企业的每次的培训。要求乐观上进，爱惜企业的一砖一瓦，始终严谨的态度和乐观的热忱投身于学习和工作中，虽然有胜利的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的`社会竞争也使我充分地熟悉到成为一名德智体全面进展的优秀工的重要性。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了肯定的熟悉。在9月份，我拿到的第一份资料就是企业简介，当时觉得企业规模较大，进展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对企业有了肯定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和企业有了更深的了解。我对这一文化理念特别认同，企业进展不忘回报社会的壮举，令人鄙视。企业以人为本、敬重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能进展壮大的重要缘由。

二、遵守各项规章制度，仔细工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素养是每一项工作顺当开展并最终取得胜利的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守企业的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热忱乐观、仔细地完成好每一项任务，仔细履行岗位职责，平常生活中团结同事、不断提升自己的团队合

作精神。一本《细节打算成败》让我豪情万丈，一种乐观豁达的心态、一种良好的习惯、一份方案并按时完成竟是如此重要，并最终打算一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的熟悉，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提示自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、仔细学习岗位职能，工作力量得到了肯定的提高。依据目前工作分工，我的主要工作任务是手机销售。

四、不足和需改进方面。虽然到企业来了三个多月，对企业还不够了解，审稿娴熟程度也不够，问题还许多。随着对企业和工作的进一步熟识，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我要不断学习业务学问，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的进展瞬息万变，各种学科学问日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种学问，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作制造性做好做扎实，为企业的进展贡献自己的力气。

五、几点建议。企业正处于企业转型期，是一个特别关键的时期，这一时期应当从管理上下功夫，企业管理的好坏，会打算企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特殊是管理干部要转变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参与外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，企业要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以转变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培育工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经渐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特殊是要挖掘企业内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到企业

工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素养、工作力量上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美妙明天要靠大家的努力往制造，信任在全体员工的共同努力下，企业的美妙明天更辉煌。

## 珠宝销售转正申请书简单一点篇五

本人自xxxx年xx月xx日起进入xx公司从事xx工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业共同发展！

本人自xxxx年xx月xx日起进入xx公司从事xx工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中

的不足;对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行;另外,本人具有很强的团队合作精神,能很好的协调及沟通,配合各部门负责人落实及完成公司各项工作,并热心帮助其他同事,与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中,通过不断的学习和自我提高,已经适应了自己的本职工作,但是对于一个初入公司的新人,要全面融入企业的方方面面,可能在一些问题的考虑上还不够全面,但是我相信,通过公司领导及同事的悉心指导和帮助,我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质,更好的完成本职工作,不断谋求与企业共同发展!五年的大学生活,造就了我积极向上、锲而不舍的性格,抱着“以学为本”的宗旨,我努力从各方面来完美自己,不仅系统学习和掌握本专业知识,注重外语和计算机的学习,也从政治、历史、文学等各个领域提高自身修养。我深信,随着市场经济对人才市场的不断冲击,折射出社会需求的更是一种复合性人才。

大学五年中,我时刻鞭策自己求知、求实、求同,在各方面完善自己——这也正是我的人生准则。多年的求学生涯让我收获了一份自信和积极的人生。忆往昔,吃苦使坚毅、奋斗使我完善、岁月使我成熟。五年的校园生活磨砺了我坚强和豁达的心灵。对事业的执着与热爱将是我一生不懈的追求。

初出茅庐,一定有很多稚嫩和不足之处,但我自信、乐观、积极、工作踏实。如果有幸能在贵医院工作,我将以积极饱满的热情对待工作,以团队合作的精神对待同事,以乐观坦诚的态度对待生活。

## **珠宝销售转正申请书简单一点篇六**

我是今年5月份到xx公司工作的,我的销售阅历并不大多,仅凭对销售工作的热忱,而缺乏行业销售阅历和行业学问的我。融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开头,一边学

习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教经理和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户讨论针对性策略，取得了良好的效果。

的把握。在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发大事。

经受了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，终于是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的. 伴侣，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有制造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的缘由。销售的团队讲究朝气蓬勃，讲究共性分明但团结全都。我个人始终认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人肯定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售教会了我与人沟通的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的熬炼完善自己。我盼望用我亮丽的青春，去点燃四周每一位客人，为我们的事业奉献、进取创下美妙明天。这必需经过自己的不段努力，才有精彩的将来!不管明天迎接的是是什么，统统接招，乐观应战。

## **珠宝销售转正申请书简单一点篇七**

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，



具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经历，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了,熟悉外贸的一整套业务流程及船务安排,能独立完成一整套单证的制作,有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发,直接跟美国的设计师联系,锻炼了自己的口语能力,而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程,在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司,与各个不同工厂之间的联系。本人自认为是一个有责任感,积极向上,认真勤奋的人,因为喜欢英语,所以从事外贸工作,希望能运用自己的所学运用到工作中去,在提高自己的同时,给公司带来利益!

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念,微笑待人,真诚以待。为了有更好的实践平台,怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈,虽然不知道将来面对的是失败还是成功,至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力,分析能力,执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力!

今后,我在竞争中学会从容,在挫折中学会微笑.做最坏的打算,尽的努力.做好自我,做好本职工作。