

服务顾问转正申请个人总结(汇总7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

服务顾问转正申请个人总结篇一

尊敬的领导：

您好！

我于20__年9月13日成为公司销售部门的试用员工。这段时间里，感谢领导的耐心教导，和衷心鼓励。我也在为成为合格的置业顾问不断的努力学习着，希望早日能为公司创造更大的价值。现申请转为正式员工，恳请领导批准。

初来公司，我怀着忐忑不安的心情来融入这个大环境，一方面因为自己刚出校门不久，不懂得人情世故，与人相处；另一方面是自己从来不曾涉及房地产业，不知道自己能否胜任工作。但是随着与同事轻松欢乐的相处，和领导耐心仔细的培训，我的不安逐渐消失，取而代之的是充分的自信和高度热情。

在三个月的实习期间，我们接受了多次培训。首先是对项目具体情况的详细介绍，包括分析__的优劣势、竞争对手大略情况、目前国内房地产业发展现状等。这些都是打基础的知识，需要我们加以学习，融会贯通。接下来我们培训的主要是业务方面的知识，其内容是教会我们接客户、接打电话、回访的技巧，以及熟知公司的活动政策，熟记楼盘的户型信息，学会签约收款等。这些真正做起来，并不简单，他需要置业顾问有很强的理解能力、工作能力和坚定的毅力。虽然

它很难，但是我还是会努力的去做，我相信自己不断的努力，再加上领导和同事的耐心指导，终会让我尽快成长起来，早日成为一名出色的置业顾问。

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。在遇到专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，既能给客户提供更准确详细的信息，也能不断提高充实自己。当然，初入职场，因为没有经验，还有年轻的一些莽撞，总会出现一些错误，还有处理事情上多多少少都不太周全，但是领导却从来没有不耐烦，总会耐心的再给我纠正，用自己的亲身经历教我更好的处理工作。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误的提醒和指正。

经历了这三个月，我对于置业顾问又有了一些更深刻的理解。我们不仅仅只是销售房屋，我们是设身处地的秉着双方共赢的原则为客户选择优秀的居所。销售人员和顾客并不是对立的关系，而是像朋友一样。如果我们能给客户提出良好的建议，让客户购买到心仪的房屋，我们自己都会由衷的感到高兴。作为我们公司的置业顾问我深深的感到了责任的重大，我们在工作时，代表的是整个公司的形象，我们的专业能力，职业仪态是顾客了解公司的直接方式。所以我还需要更加努力、踏实的完善自己各方面的能力，能早一天的成为为公司争光添采的优秀职员。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到了身为一个置业顾问的职责，以及有一个团结、积极向上的团队是多么重要。看着公司一天天不断的壮大，我深深感到了一种参与的自豪感，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，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人：

日期：

服务顾问转正申请个人总结篇二

尊敬的领导□

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都毋庸置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生

性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：

1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾

客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2. 对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

希望领导能批准我的转正！

申请人：

20xx年x月x日

服务顾问转正申请个人总结篇三

尊敬的领导：

我叫xxx于xx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；感谢我的主管与同事，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。

此致

敬礼！

申请人：

日期

服务顾问转正申请个人总结篇四

各位公司领导：

你们好！

市场开拓阶段。

1。从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发

掘出了几家意向性的客户。

2。经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

3。通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

服务顾问转正申请个人总结篇五

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年9月13日成为公司销售部门的试用员工。这段时间里，感谢领导的耐心教导，和衷心鼓励。我也在为成为合格的置业顾问不断的努力学习着，希望早日能为公司创造更大的价值。现申请转为正式员工，恳请领导批准。

初来公司，我怀着忐忑不安的心情来融入这个大环境，一方面因为自己刚出校门不久，不懂得人情世故，与人相处；另一方面是自己从来不曾涉及房地产业，不知道自己能否胜任工作。但是随着与同事轻松欢乐的相处，和领导耐心仔细的培训，我的不安逐渐消失，取而代之的是充分的自信和高度的热情。

在三个月的实习期间，我们接受了多次培训。首先是对项目具体情况的详细介绍，包括分析xx的优劣势、竞争对手大略情况、目前国内房地产业发展现状等。这些都是打基础的知识，需要我们加以学习，融会贯通。接下来我们培训的主要是业务方面的知识，其内容是教会我们接客户、接打电话、回访的技巧，以及熟知公司的活动政策，熟记楼盘的户型信息，学会签约收款等。这些真正做起来，并不简单，他需要置业顾问有很强的理解能力、工作能力和坚定的毅力。虽然它很难，但是我还是会努力的去做，我相信自己不断的努力，再加上领导和同事的耐心指导，终会让我尽快成长起来，早日成为一名出色的置业顾问。

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。在遇到专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，既能给客户提供更准确详细的信息，也能不断提高充实自己。当然，初入职场，因为没有经验，还有年轻的

一些莽撞，总会出现一些错误，还有处理事情上多多少少都不太周全，但是领导却从来没有不耐烦，总会耐心的再给我纠正，用自己的亲身经历教我更好的处理工作。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误的提醒和指正。

经历了这三个月，我对于置业顾问又有了一些更深刻的理解。我们不仅仅只是销售房屋，我们是设身处地的秉着双方共赢的原则为客户选择优秀的居所。销售人员和顾客并不是对立的关系，而是像朋友一样。如果我们能给客户提出良好的建议，让客户购买到心仪的房屋，我们自己都会由衷的感到高兴。作为我们公司的置业顾问我深深的感到了责任的重大，我们在工作时，代表的是整个公司的形象，我们的专业能力，职业仪态是顾客了解公司的直接方式。所以我还需要更加努力、踏实的完善自己各方面的能力，能早一天的成为为公司争光添采的优秀职员。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到了身为一个置业顾问的职责，以及有一个团结、积极向上的团队是多么重要。看着公司一天天不断的壮大，我深深感到了一种参与的自豪感，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，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼

申请人□xx

20xx-x-xx

服务顾问转正申请个人总结篇六

尊敬的公司领导：

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，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。

在销售部的的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，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，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

此致

敬礼！

申请人□xx

xx年xx月xx日

服务顾问转正申请个人总结篇七

尊敬的公司领导：

您好！

我是，于xxxx年04月1日加入销售部，在部门领导的指导和帮助下，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导予以批准。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和工作方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于商业地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习商业地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且向朋友借了房地产专业培训的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。

工作心得：

（1）面对任何事都要保持一颗平常心，平静的面对职场中的风云变幻，即使受到挫折也能让自己很快的重新振作起来。

（2）“机会只垂青那些有准备的人”想要实现自己的理想，就要调整好自己的心态，打消投机取巧的念头，脚踏实地从小事做起，在基础工作中，不断地提高自己的能力，为自己的职业生涯积累实力。

（3）要有“毛遂自荐”的观念，要善于推销自己，表现自己。要知道，“你不是在推销产品，而是推销自己”。

（4）要为自己建立一个明确的目标，有了目标，才能有冲刺的动力，才能避免得过且过的心态，才能使自己勇往直前。

（5）不管遇到任何事都要勇于挑战，摆脱苟且偷安的心态，不要怨天尤人，用积极乐观的心态去面对困难。其实命运掌握在自己手中，关键就在于你怎么去把握。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更主要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展！

xxx□

20xx年xx月xx日