

销售员工试用期工作总结(汇总11篇)

在转正工作总结中，我们可以对自己今后的工作目标和职业规划做出进一步的思考和规划。以下是一些优秀的技术工作总结的范文，可以借鉴其中的写作思路和结构。

销售员工试用期工作总结篇一

xx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xx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助，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，也发现了自己很多不足的地方：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，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。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、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己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。

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

1. 从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的`产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1. 从5月8日进入市场以来，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。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，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xx等;在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟xx已达成了

年销售50万的销售协议□xx的xx配电自动监控系统正在洽谈□xx对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中□xx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拜访了解，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尝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，掌握市场的主动权。

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介绍，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xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

销售员工试用期工作总结篇二

经过程中，过分的依靠和相信客人。

在下一年工作计划中下头的几项工作作为主要的'工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在

工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，把我的销售本事提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情景分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售员工试用期工作总结篇三

我叫xx于x年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任xx一职，负责xxxx工作。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，和公司同公务员之家，全国公务员共同天地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。我自x年x月工作以来，一直从事xxxxx工作，因此，我对公司这个

岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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，让它发挥出最好的性能。咱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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个xxx□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□xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。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。

申请人□xxx年x月x日

销售员工试用期工作总结篇四

我叫x□于进入公司，根据公司的需要，目前担任x一职，负

责x工作。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，和公司同公务员之家，全国公务员共同天地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。我自x工作以来，一直从事x作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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，让它发挥出最好的性能。咱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，要不断地学习与积累，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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个x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。x公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。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。

申请人□x

销售员工试用期工作总结篇五

我于20xx月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任销售专员一职，负责销售工作。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。因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在销售部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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，让它发挥出最好的性能。咱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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个优秀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。感谢公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

销售员工试用期工作总结篇六

200*年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕200*年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售175xxxx元，完成目标计划□225xxxx□的

回笼110xxxx元，与销售收入比为6xxxx□

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

200*年该客户完成销售180xxxx元，而200*年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80xxxx元左右，比年初公司下达的计划200xxxx相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50xxxx□但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的'影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的

资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售65xxxx□□虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（5）积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户（江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司），有望在下半年成为新的利润增长点。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

销售员工试用期工作总结篇七

我于x年x月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

- 1、遵照岗位职责，认真实行本职工作。

我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与和谐的作用。月初我的重要工作就是安排经销商排货打款；然后是按路线拜望客户，运用分销政策和赠品加强分销；及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

每个月做好销售和开辟计划，抓住工作重点有目的有步骤的实行。班前班后做好工作准备和回想，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。

了解客户的需求，主动提出在拜望发觉隐藏的'问题。关注产品的陈设位置和价位（同竞争对手做比较），有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜望八步骤，灵活运用到工作中。

客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜望八步骤就是百事公司的精华。从工作准备到拜望终止都是最理想的，我在工作中感到拜望八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜望八步骤后我才发觉到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中作好以下两方面的内容：

一是在拜望客户时不骄不躁，妥善处理客户提出的问题。二是对签有协议的客户严格依照条款实行，不足之处立刻调剂，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜望客户时关注产品的陈设包括冷冻数pop等（包括同类竞争品牌），要力争的位置。加强自己的语言表达能力。

在和客户沟通时准备好陈说的内容，力求条理清楚，言语简

洁，通俗易懂。在以后的工作中期望连续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为能把工作做的更好加油！工作中得到更好的成长！

销售员工试用期工作总结篇八

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我11年的工作计划：

1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

2、努力完成现定任务量. 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

3、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

4、意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作：

- 1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
- 4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
- 5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜？

每周工作：

- 1、查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2、查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务：

- 1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3、制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他同事团结协作,让团队精神战胜一切。

销售员工试用期工作总结篇九

我从前应聘汽车销售助理工作，现在一个月试用期完毕了。回忆这一个月的工作，我胜利的完成了经理给我的工作，力量有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟识了汽车行业的一些事物，学习的力量也有所提高，更多是对自己销售力量的熬炼，已经到了可以独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这也许是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是仔细的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，虚心有长如此之快，这也许是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是仔细的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，虚心有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归；纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来；协调各部门工作与合作；建立销售客户的资料和销售档案的保管工作；制作、填写销售报表以及统计销售业绩；帮助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等效劳工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些也许就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是特殊难，在这个月里可以把这些事情办好，帮助经理的工作，最好助理本职。

平常与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买到满足的汽车，也是我必需要做到的。我还要提示客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每天的工作规划，把每天的工作做到位，让经理对我感到满足，才有更多时机留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自己有更深入的了解，我知道自己有优点也有

缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作力量很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新力量缺乏，遇到新的事物，承受力量不是很高，简单被外界事情影响。因此我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我肯定能够做的比现在好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满足，相信自己肯定不辜负经理的期盼，我也会始终前进的，绝不轻易退缩，并且完善自己，热忱迎接转正后的工作，只会更优秀。

销售员工试用期工作总结篇十

转瞬即逝，我来xx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xx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。

(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;

(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;

6x做特殊销售申请、临时采购计划及采购合同;

7x学习做三方贸易的业务流程。

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

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xx□xx□xx及xxx的钢材,对我家建材的采购量较少。原因分析如下□xx及xx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。

销售员工试用期工作总结篇十一

来到我们店加入这个大家庭也差不多有x个月的时间了吧，说实话试用期早就已经过去了一周的时间了，但是因为销售工作的特殊性，一直没有抽出时间来写一写自己在试用期里面的工作总结，一直到今天才挤出一点时间了，这长时间忙碌的工作下得到一会儿的休息时间反而不适应了，所以决定好好回顾下自己前面x个多月的工作。

首先，我是十分感谢我们xx店给予我这个销售的工作岗位的，

让我能够有一个学习工作的机会。在这里工作的几个月帮助我学习到了很多的东西，令我感触最深的是我们公司的同事相处氛围真的是非常的好，我的上一份工作就是做汽车销售，可是那个公司的同事相处氛围真的是非常的恶劣，令我辞职的原因就是公司销售员经常出现抢单的行为，好不容易谈了辆车就要签约交钱了，结果就被别的同事知道了就给私下联系就让别人给签走了这样的事情话还不是一次两次，跟领导反映就没用，所以我就辞职来到了我们公司，成为了一名汽车销售助理。而这x个多月的工作，真的让我觉得我们公司的相处环境真的好，同事之间相处的十分融洽，互相帮助的那种，公司的领导也是十分地关心我们的工作，经常来慰问我们的情况。

言归正传，现在将我这x个多月的工作总结如下：

之前我的工作汽车销售，我目前的工作是销售助理，其实也是我自己的选择了，因为之前在汽车销售员的岗位上工作了很长的时间，想要换个工作换份心情。工作岗位的转换，以久意味着工作要求和职责的转换，所以这对我而言又是一个新的开始，因为是相关的工作，所以我在销售助理的岗位上学习还是比较快的，也能够很好地帮助销售员完成销售任务。我要做的'工作就是协助销售员，做好给项前期工作，比如在做销售介绍的时候，我就要提前做好接待，或者各项文件的打印整理等等，以及各种车型的相关数据的整理，帮助销售员更好地了解产品。

在这汽车销售助理的岗位上，我从主动这转变成了协助者，所以就要求我的工作必须要更加的面面俱到，更加的细致，这样才能够协助销售员做好工作，帮助他们发现其中的一些小问题。所以者x个月的时间，我的工作能力变得更加的细致、用心和专心。者x个多月的工作，更加的让我知道做好这份工作的不容易，我必须要保持不断学习才能够在这个岗位上做的更好、走的更远，所以在以后的工作中，我也会在工作

之余，挤出时间来收集、学习汽车相关知识的！