

最新销售部经理试用期转正工作总结(汇总12篇)

农村农业工作总结的过程是一个总结和反思的过程，它帮助我们回顾过去、认清现状、展望未来。律师工作总结的范文一览，供大家参考和学习，希望对大家有所帮助。

销售部经理试用期转正工作总结篇一

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的销售试用期工作总结。

工作内容如下：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，

以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场□xx花城□xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

试用期工作总结《销售试用期工作总结》参加了九月份的“房展会”□“xx园国庆看房专线车”□xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

更多

销售部经理试用期转正工作总结篇二

我在20xx年加入了公司，现试用期工作结束了，在公司的正确领导下，采购部物资小组充分发挥后勤服务功能，在人少、任务重，压力大的情况下，圆满完成了公司交办的各项工作任务，为公司业务发展提供了支撑和保障。为了总结过去，开拓未来，现就采购部物资小组今年的工作总结如下。

随着公司业务的发展，采购任务越来越大，要求越来越高。为了适应新的经营形势，必须打造优秀的采购团队，为公司提供高标准的采购服务。为此，年初以来，物资小组加强人员的学习培训，提高队伍的整体素质。为做好物资供应工作提供了理论支持。同时，组织大家认真学习了《合同法》等法律法规，学习了有关产品质量识别技术，谈判技巧、合同签订技术，学习了优质服务的基本理论。通过学习，采购人员的素质明显提高，大家都能熟练地掌握采购的基本程序和技巧，基本适应了公司采购工作的新要求。

20xx年是公司大发展之年，新增店面多，公司标准化建设要求高。为此，我们深入研究标准化建设的要求，做好物资采购供应工作。一方面，认真做好市场调查，选择最优质的物资。为了选择最优质的物品，我们物资小组积极参与市场调查。重点调查了变化较快的灯具市场和家具市场。今年x月份，我组物资采购工作增加了灯具的采买，根据灯具订单样图，我们先在xxx路、xx店、xxxx家大型灯饰广场进行调查，综合比较，最后选择了价格较有优势的xx广场的xx商铺。x月初，我们再次到xx古镇走访灯饰市场，经过前期筛选，主要到xx灯饰厂和xx公司门店和工厂进行考察，综合比较。xx公司实力、生产规模、配送价格都具有较大优势。同时，对家具市场进行考察。根据设计师的要求从xx店开始的新款桌椅、沙发等家具都在xx家具厂进行加工制作。x月初，我们利用到xx家具厂验货的机会，考察了xx区xx镇的家具市场。走访了几个厂家后，我们发现就价格而言，这几家同xx家具厂不相上下，

但我们需要的家具在他们那儿品种不齐全。为此，我们仍然确定选择xx家具厂。另一方面，我们物资小组克服人少任务大的困难，积极做好物资筹备工作。

今年，公司提出了标准化建设的要求，要求各经营店实现统一装修，统一使用物品、统一服务质量。为此，我们在物资采购工作中，严格按标准化的要求进行采购和供应。半年来，物资小组本着节约费用的原则，按照标准化的要求，对于一些老店设备进行更换和维修。先后为xx大渡口店更换了沙发靠垫和坐垫、为xx店餐椅进行了维修、为xx店餐椅做好了维修并对部分桌面进行更换、为xx店4人位桌面进行了整改、为xx店4人位桌面进行了整改并且为他们定制了画框、为xx店增补了餐椅.餐桌、为xx店增加了部分餐桌并且更换了所有坐垫。在我们物资小组的努力下，提高了各经营店的设备质量，初步实现了标准化建设的要求。同时，我们在物资采购工作中，按照标准化的要求，对于经营店所需物品，及早调查，统一编制采购计划，统一标准进行采购，为公司标准化建设夯实基础。

为了提高物资采购组的采购供应质量，一方面，我们完善了物资采购制度、队伍建设制度、考勤制度，学习制度，规范了物资采购的流程，使内部管理更加规范。另一方面，加大对采购人员的考核和管理，使采购人员规范采购，科学供应。同时，我们物资小组针对不同种类的供应商制定了《供应商考核表》，对供应商的.供应情况进行认真考核，并把考核结果运用到下年供应商的选择之中。《考核表》从企业实力、供货质量、交货准时、数量准确、品种正确、后续服务能力、价格优势、自我改进能力等方面对每个供应商每批次的供货进行全面评分，并根据综合分数的高低对供应商进行考核，这样不仅让我们采购员对每位供应商的服务优劣能够进行了科学、准确的分析，明确了供应商的不足并及时沟通，达到在以后的工作中更好的合作。同时，也鞭策了供应商认真为我公司供应物品。

以上是我们物资小组今年的工作，虽然我们取得了一定的成绩，但我们深知，我们的工作与公司领导的要求还有一定的距离，与兄弟单位相比仍然存在着一定的不足。为此，在明年工作中，我们要更加努力，严格按照公司的要求，做好后勤服务工作，为公司业务发展提供更加周密的服务、更加优质的服务。具体讲：一要加强队伍建设，提高采购人员的整体素质，以优秀的团队为公司提供优秀的服务。二要进一步认清标准化建设的重要性，积极投身于标准化建设之中，在物资采购和供应上达到标准化的要求。三要进一步转变工作作风，提高服务质量，深入基层，调查研究，从各店实际出发，实事求是地做好供应服务。

销售部经理试用期转正工作总结篇三

五个月的试用期说快也是真的很快，小半年的时间就这么不知不觉地，在一周一周的工作中过去了。因为我是直接面试的公司设计部经理，已经属于中级管理层，所以试用期的时间会长一点，整整五个月。在这五个月里面，我通过自己的努力工作，以及基本摸熟了公司的工作流程，以及设计部经理需要做的工作。在这五个月里面，我也与同事们相处的很熟悉了，用自己的工作赢得了他们的尊重和认可。相信这段时间的试用期考核，我做的还是比较到位的。下面，就我的试用期到转正的五个月工作做一下总结吧。

因为自己的上一份工作，就是设计的工作，所以在设计这一块，还是比较得心应手的，所以试用期里面最大的挑战就是管理这一块。

做经理，最主要的就是完成与上下级的工作对接。在公司会议中，做好工作记录，知道最近的一些工作安排，然后将这些安排分配到自己的部门里面去。做好部门里面的工作安排，谁谁谁负责哪一部分，规定好什么时间做完等等。

经理这个职位，我认为就是一个枢纽一样的作用，承上启下。

所以我在工作中，认真提取上级领导和部门同事们的一件，及时转达各方的想法，并做好中间的协调工作。我还积极向其他部门的经理学习，遇到一些我没有接触过的问题，认真向他们请教。

设计部的经理有一个很大的工作，就是需要做好下面设计师的工作审核。设计师做好设计上交过来后，我们就需要对这些设计做好审核，仔细检查里面有没有什么问题，没有问题的话，就可以发给其他的部门了，有问题的话就需要打回设计师督促整改。

设计是一件非常考虑审美的事情，而每一个人的审美观又都是不一样的，所以经常会出现“你认为好的，我认为不行”这种现象，面对下面设计师的据理力争，我选择动用沟通，我会先聆听设计师的设计理念，好的我会听取他的意见，我也会说一说我的想法，然后我们综合考量，在进行整改。因为我就是从设计师起步的，所以了解设计师的想法，所以我通过这个方法，很快就的到来部门同事的认可和拥护。

作为设计部的经理，并不意味着就不需要从事设计的工作了，所以我在工作中，依旧认真参与部们的设计工作，与同事一起完成公司的任务。尤其是前段时间公司承接的游戏建模设计，我和部门同事一起加班半个多月，才完成工作。

转正了，并不意味着我的工作就结束了，我还会在后面的工组中继续自我监督自我考核。

下一步计划：

- 1、在工作之余，依旧坚持学习。
- 2、做好公司的工作对接，为部门同事争取到更多的利益。

销售部经理试用期转正工作总结篇四

尊敬的公司各级领导：你们好！

一、全面熟悉公司、项目人员环境、制度流程，感悟公司企业文化。

本人加入公司时，全体公司员工在老总的带领下，满腔热情，积极进取，呈现出勃勃向上的公司氛围。在这种良好的公司文化感召下，我很快全身心地投入工作中。

二、纠正错误、合理建议由于前期多种原因，造成物业管理服务中心工作滞后，特别是工程维修方面，通过努力逐一处理，充分调查研究，科学合理执行公司领导的交代的各种事宜；合理结合农民安置房物业管理特性；在参考同行业操作规律的前提下，对本项目物管工作进行了调整。

2. 保安部周勤务执行制度；

3. 保洁勤务工作流程分配方案；

经过初步的规范化调整，每个员工确实做到责任到人、奖罚到人；做到培训、考核经常化，有效提高员工专业服务知识与技能。现在本项目员工的服务意识和对客户服务能力有较大进步。经过一过个多月的工作，虽然取得了一些成绩，然而，仍存在不足，如别工程维修方面未能完全及时的解决，现尽力逐个协调解决，本人相信在叶总的带领下，在公司领导的支持下，桂林萃岛物业服务中心的工作会更加进步。

销售部经理试用期转正工作总结篇五

从6月17号到8月16号，已经调出柜台做客户经理2个月了，时间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与不足：

一、学习上

1. 收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。九江银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。
2. 不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《授信风控业务手册》我就没有好好看。今后一定要注意，不能太放纵自己了。

二、工作上

1. 收获：增长了一定的信贷业务知识。我们支行加我就3个客户经理，徐骞、袁媛和我。徐总经常在外，喜欢和客户待在一起，也喜欢一个人单干。袁媛姐主要待在行里负责撰写调查报告、贷后总结、五级分类报告、银企对账，开承兑汇票，每日的时点、日均报告。而我，刚开始也不知道自己适合做什么，所以有人叫我干嘛就干嘛，什么袁媛姐让我跑分行送对账单、送授信材料，芦行让我去阳明销户，雷行让我买早点，徐总让我去出差签字等等。但主要我做的事情都是袁媛姐分配给我的。两个月来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。
2. 不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还不会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学

会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。还要麻烦袁媛姐教我看时点、日均，做绩效表。

此外，我也渴望能跟着徐总、郭行、雷行他们出去见客户，听着他们和客户的交谈，直到自己能独立的去面对客户，我认为自己这方面还差很多。

三、生活上

1. 收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去大觉山漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2. 不足：7、8月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参加体育锻炼了，整个人都软了。真希望有机会去运动出把汗。说到这，还是很怀念在大学的的日子，有空就可以和几个好友一起去田径场、足球场跑步的日子。还有两年的暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

结语：7月2号，签了3年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，南昌的生活、工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到红谷滩，看到报纸以及房地产周刊上报道南昌的一些房产信息上，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神，安逸的环境就像毒品，吞噬着我们健康的身躯和心灵。

简短的阶段总结汇报给关心我的同学和朋友们，同时祝愿大家生活顺心，工作顺利！

销售部经理试用期转正工作总结篇六

我于20xx年xx月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在试用期期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将试用期的工作述职如下：

作为公司的销售经理，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售经理，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的`工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《xx明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售经理，

与企业共成长。

销售部经理试用期转正工作总结篇七

三个月试用期之内，熟悉了公司以及有关工作的基本情况，对公司的业务知识、企业文化有了深层次的了解。公司业务主要为云计算、云存储技术，属于高新技术产品与服务，对自己的专业知识是一种挑战，也是一种学习。

公司方案与宣传材料制作，主要包括参与公司销售材料制作，进行公司介绍演示材料准备，在领导及同事协助下，完成了公司新版产品宣传册设计与印刷。

通过对公司介绍演示材料的准备过程中，对公司业务范围、市场环境、竞争对手、业务优势与技术优势、市场应用等方面进行了系统的掌握；宣传册的制作与沟通设计：在领导及同事的协助下，参与完成了宣传方案的全程制定，从一开始的一筹莫展，到最后取到成品的宣传册材料，主要通过网络搜寻并学习宣传册制作，与同事沟通确定方案总体思路，完成宣传册草稿制作，最终与设计同事沟通设计稿的完成与修订，并联系打印社沟通并确定完成印刷。

三个月的工作过程中，最为感激的是与同事沟通过程中受到了很多同事的帮助，学习到了很多知识。

一方面对于公司专业知识了解不够，还急需深入系统学习。另一方面工作效率及工作认真程度还有待提高。在制作宣传册后期过程中，意识到没有针对提出的修改意见进行二次确认，一个问题还需第二次提出修改，从而导致宣传册修改过程延长，通过这样的经验告诫自己，协同工作中一定要再加谨慎，沟通后再次确认无误，而避免这种事倍功半的场景再次出现。同时，在工作中我也出现了一些差错和问题，例如工作中没有充分领会领导的'意图，没有认真了解好公司的工作流程等等，这些都是由于工作态度和细节决定的。对于我

所犯的错误领导都给予了我足够的宽容帮助，我一定虚心学习公司流程规范，坚持积极与严谨的工作态度。

公司的业务知识对我来说还是深似海，我一定要勉励自己从底层做起，潜心研习补充业务知识，打好工作基础。

二、向公司领导及同事认真学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，坚持任劳任怨、务实的工作作风；三、提升工作意识及工作效率，积极思考如何深入工作内容，更好完成每一项工作。

今后工作时间我一定倍加努力，不断学习、虚心学习，严格要求自己，全面地提高自己，为公司贡献出自己的一份力量！

销售部经理试用期转正工作总结篇八

我们又相聚在一起，看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。公司里；紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这一年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考

出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

自本年度4月28日任嘉合公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

1、如果我犯了错希望经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。

2、没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。

3、我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬。相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气！嘉合加油！总结的不好望领导提出批评，多多见谅。

销售部经理试用期转正工作总结篇九

转眼20xx年我在沱牌的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的，我就试用期的做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的做的更好，完成公司下达的销售任务和各项。

1、销售情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额5.3万元元，回款率为96%；低档酒占总销售额的82.6%，其中以沱牌头曲500ml□沱牌大曲简装480ml□柳浪春短盖销售为主；中档酒占总销售额的17.4%主要以五星沱牌及四星沱牌为主；其中五月份销售额为2.6万元，占总销售额的49%；六月份销售额为0.8万元占总销售额的15%；七月份销售额为1.9万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“沱牌酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴沱牌头曲500ml宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导，此次一系列对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，丰谷、太乙、小角楼及金六福等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以丰谷头曲、太乙曲酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司沱牌头曲、沱牌大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

丰谷公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进丰谷特曲、清朝丰谷等系列酒达5000元可获得九阳牌豆浆机一台，达2万元可获得价值20xx元空调一台。

金潭玉液以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都金潭玉液。

尽管在试用期当中做了大量的，但由于我从事销售时间较短，缺乏营销的知识、经验和技巧，使得有些方面的做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销

方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大跨度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的中给予更多点拨与指导!

销售部经理试用期转正工作总结篇十

记得刚来到公司报到的时候，公司机关组织统一的培训，而且在培训的同时要组织一场xx届大学生入职联欢晚会。在培

训的过程中，我对我们公司有了深入的了解，为以后的学习和工作打下了坚实的基础。我很幸运，被选为晚会的主持人，并且负责晚会的整体策划，而且代表入厂大学生讲话。说心理话，以前上大学的时候在学校也参加过很多类似的活动，但是这一次我很紧张，因为这是在工作单位，和以前在学校是两个概念，所以准备工作要比以前下了很多功夫，在公司领导的亲切关怀下，在各位同事的支持与帮助下，晚会举办的很成功，也很精彩。

培训结束，我被分配到xx项目部，工作职务为测量员，所在的工程为工程，在刚刚接触实际工作的时候，确实感觉和书本上所学的知识大相径庭，经过经过一个月左右的磨合，我基本适应了自己的本职工作。我是本科双学位的学生，第二专业为建筑工程，所以在九月初，我被调至标段负责土建施工工作，工作职务为施工员，主要负责仓库的坡道平台和服务用房的土建施工，在项目部领导的帮助与关怀之下，我很快适应了自己的工作，与业主、监理以及分包单位合作的都很顺利。

10月12日，由于工作需要，我被调至分部，回到我的家乡工作。说心理话，我很庆幸，能够被公司领导认可，因为来到这个项目的同志都是经过公司领导把关才敲定的，我很幸运，能得到领导的肯定与认可。来到哈大之后，主要的职务为施工员，负责第四作业区的灌注桩施工工作，而且我打下了xx公司在xx高速铁路的`第一根灌注桩，桩号为768#-1。直到现在，我们项目部还在克服重重困难，继续坚持动施工，为明年的施工也大下了良好的基础。所以说，来到这样一个有生命力的项目部，我很幸运，我会全身心的投入工作，努力提高自己的业务水平，争取早日为公司作出更大的贡献。

我工作与做人的态度就是一句话“勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。

来到项目部不久，我就上交了入党申请书，争取早日成为一

名共产党员。特别是xx大期间，我每天都看电视、报纸，认真学习党的方针路线，了解一些重大的决策，积极配合项目部领导班子开展思想工作。在这段时间，我感觉自己在思想方面有了很大的进步与提高，而且工作开展的也很顺利，在项目部领导班子的正确领导下，积极开展各方面的工作，自己的业务水平也得到了领导的认可与肯定，为以后更好的开展工作打下良好的基础。

其实工作和做人一样，之后跟的上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。作为80后的我们，面对日益竞争激烈的时常经济，真的很难给自己定位。但是，越是在这个时候，越应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。

销售部经理试用期转正工作总结篇十一

在x月底x月初的学习交流中认识了一些新同事，我拿到的第一份资料就是介绍方阵教育.员工手册，当时只是觉得企业规模很大，和几位老师交谈后，感觉几位老师很和蔼可亲。对其它方面就不太知道了，特别是对项目策划行业几乎一无所知。通过两个月的亲身体会，对策划行业和公司有了一定了解。公司的理念被熊主任通俗的解释为“细节决定成败，思路决定出路，”确实是很恰当，我对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是方阵培训学院能发展壮大的重要原因。在简短的时间实现跨越发展的确很不容易，争做到百年方阵的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。就像我们的刘老师一样，他常常说到：只要你用心学习，没有什么不可能的。现在的我虽然还处于学习阶段行业，我相信今后还将更加辉煌。

方阵教育.员工手册中写到爱岗敬业的.职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这两个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工

作，两个月里一直保持一个观念早到不迟到。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司考务工作；(2)负责策划中的协助工作；(3)办公室部分打印和临时工作；(4)负责领导布置考核的相关工作及任务。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是按部就班的工作，大部分工作都是自己以时间来锻炼自己的能力，以致做事没什么效率感。现在亲手做，无论是以什么身份来学习，我领悟到了，从自己什么都不会的情况下，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。在些默默的祈祷祝福我的或者说我们的明天会更好。

销售部经理试用期转正工作总结篇十二

在集团公司主管部门的指导帮助下，铁运公司紧紧围绕中心工作，以“创业创新创效年”为主线，积极开展qc小组活动，取得了明显成效，为公司的生产和发展做出了积极贡献。现将一年来的活动开展情况总结如下。

20xx年，公司登记注册的qc小组共68个，活动率100%，成果率50%，参qc小组人数为497人□qc普及率56%，较往年有所增。小组成员多为从事一线岗位的业务骨干，真正掌握工作中存在问题，积极参活动，献计献策，为qc小组取得成果打下良

好基础，有效解决了安全生产、质量管理、现场管理、技能降耗等工作中的重点和难点，促进了公司全面质量管理水平的提高。

1、做好课题的选题和小组注册登记工作□20xx年，各qc小组紧紧围绕公司经营目标，结合班组具体工作和现场存在的问题，以提高工作效率、保证安全生产，服务运输生产为课题方向。在课题选择中，一是切合班组实际，不务高、不务虚；二是以现场型为主，确保难度不大，涉及面窄，易出成果。三是做好课题的选择把关工作，公司主管部门对各单位上报的课题逐一进行审核，对不合格课题帮忙进行了修改□20xx年全年共注册登记qc小组67个，比上年增了11个。

2、做好培训工作，员工的质量意识和整体素质不断提高。一是组织班组长qc培训班，并结合qc成果案例，就qc小组活动的程序、步骤以及方法等逐一做了讲解。二是各基层单位也分别组织qc培训班，以qc小组基础教材为内容，组织班长和qc骨干参，通过培训，为下一步更好地开展qc小组活动奠定了良好基础。

3、做好活动的检查、指导和考核工作。在日常工作中，为保证活动的顺利进行，公司大了对活动的检查、指导和考核工作。一是将qc工作纳入公司月度绩效考核，制定了考核标准，公司主管部门对照考核标准，每月到各单位、班组检查活动开展情况，考核结果当月公布，并与各单位月度绩效工资挂钩。二是做好重点qc小组活动的'指导工作，对有价值、易出成果，能够解决实际问题的小组课题，进行重点指导。

4□qc小组成员的 innov 创效能力有了新的突破。今年公司的qc小组类型在传统的攻关型、现场型等问题解决型小组的基础上，出现了创新型，提出了一些新的维修方法，使设备的维护维修更方便快捷，同时，小组成员对活动方法的掌握、发表资料的制作等综合能力也有了较大的提高。

5、组织召开了20xx年度qc成果发布会。

20xx年3月，公司对20xx年度qc小组组织进行了公司级的成果评审，评选出了公司级优秀qc小组，并向集团公司推荐了4个优秀qc小组，其中，车站四车间一班qc小组《压缩中港装车线送车作业时间》获交通行业优秀质量管理小组称号。机修段徐玉金班qc小组《降低机车牵引电机帆布罩破损率》获省交通行业优秀质量管理小组称号，机务段燃整班qc小组和车站二车间二班qc小组获得集团公司优秀质量管理小组称号，另外，还有6个qc小组分别获得公司级优秀qc小组称号。

1□qc小组活动在各单位的发展不平衡。各小组活动开展差距大，对qc活动的一些方法运用不熟练，成果率不高，对qc小组成果的推广力度还需要大。

2、通常出现qc小组活动仅有几个骨干掌握，其他人发挥作用不大的问题。

3、对qc活动培训较少，缺乏培训活动知识。

4、部分单位和小组活动仍存在注重形式，忽视实效，注重结果、轻视过程的现象。

5、活动过程中，选题、调查占用的时间过多，在措施实施阶段占用时间较少，并且在实施和效果验证阶段缺乏有效的数据，不能用数据说话。

1、做好20xx年qc小组注册登记及课题选题工作，围绕公司生产和管理，帮助班组选好活动课题，做好注册工作。年内争创省部级以上成果2-3个，集团优秀成果4-5个，培育公司级优秀成果2-3个。

2、大培训和教育力度□20xx年继续组织5-7名站段级管理人员

或优秀班组长外出进行qc知识培训。其次，年内要举办一次qc小组普及教育培训班，组织班组长对全面质量管理知识教材进行系统学习，提高他们的理论素质。

3、强对qc小组活动的组织、管理和指导。强对各单位qc活动的指导和管理，继续大绩效考核力度，强活动过程管理，调动小组开展活动的积极性和主动性。

4、做好20xx年qc活动成果材料的整理、成果发表工作。