

# 2023年销售转正申请书试用期转正申请 销售实习生经典转正申请书(精选8篇)

劳动仲裁申请书需包含劳动者的个人基本情况和联系方式。留学申请范文是指导申请者写作的重要参考资料，可以帮助申请者了解如何展示自己的优势和独特性。

## 销售转正申请书试用期转正申请篇一

尊敬的领导：

您好！

在过去的实习期间，\_\_厅的全体人员在\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_下达的销售任务。

\_\_年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；\_161台；\_3台；\_2台；\_394台。其中\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45%。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在\_年9月正式提升任命\_同志为\_\_厅营销经理。期间\_同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项，\_

年5月任命\_同志为信息报表员，进行对\_公司的报表，在期间\_同志任劳任怨按时准确的.完成了\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

\_年为完善档案管理，特安排\_同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_公司等，期间\_同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对\_年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于\_年的计划做如下安排：

- 1、详细了解\_\_公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与\_\_公司各部门的，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售

任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

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：

申请日期：

## 销售转正申请书试用期转正申请篇二

尊敬的领导：

您好！

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，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，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团

结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，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；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，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。

## 1. 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形

式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

## 2. 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

## 3. 印章媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

申请人：

申请日期：

# 销售转正申请书试用期转正申请篇三

尊敬的领导：

首先感谢##能给我这个机会，让我在##这个温馨的大家庭里工作、学习、成长。

我是##咨询有限公司##分公司的一名专案。光阴似箭日月如梭，转眼间我来到公司已经两个多月了，能够成为这个大家庭的一份子使我倍感荣幸！到公司工作的两个月时间里，我接触了不少的人和事，这是我人生中非常珍贵的经历，也给我留下了精彩美好的回忆。

我于20\_\_年9月12日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售专案一职，负责项目日常销售管理工作。在工作过程中，我收获颇大，不仅深刻了解自己、认识自己，而且为我以后职业的规划找到了方向和目标。在此非常诚恳地向公司提出转正申请，希望公司领导予以批准。以下是本人在实习期间工作情况的概述。

## 一、个人工作总结

公司积极向上的文化氛围，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。我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，在做好本职工作的同时，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。我相信我一定会全力以赴做好本职工作，不断提高自己，争取早日成为一名优秀的同策人，不辜负领导对我的期望。

来到##项目的这段时间里，我从初期的困惑到今天的坚信这期间经历了很多，也感触很多。两个多月来，我在公司领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、作为项目操盘手，销售策略方面明显存在不足与缺陷；
- 2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；
- 3、对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；
- 4、销售业绩差强人意等等。

这段时间里，我深深体会到有一个和谐、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。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

## 二、个人职业发展规划以及近期的工作计划和执行重点

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。但对于我来说，8年的销售经验，让我明白，销售是一个既辛苦，又考验人综合能力的工作。我深深喜欢并热爱这份

充满机遇与挑战的工作。

对于我个人来说，现在最重要的就是管理好我的团队。《天下无贼》中有一句比较经典的话：黎叔说“人心散了，队伍不好带了”，如果拿来用在团队的建设与管理上，实在是一语惊醒梦中人。如今的企业界，一直在讨论着如何管理好团队，特别是如何管理好销售团队。那什么才是团队管理的核心呢？我认为关键在于“人心”。那么，作为销售部门的领导者，究竟该怎样做，才能高效地管理好自己的团队我认为要做到如下几点：

## 1、团队的构成高于一切

团队成员的素质、技能、心态将直接影响到团队的整体水平及工作效率的发挥。大部分的企业人力资源部对于各部门相关岗位都有较规范的规定，因此，对于自己团队成员的选择应该注意如下几个方面：

### (1) 选择复合型人才

一个优秀的销售人员一定是个“杂家”：不管对经济学还是宗教、钓鱼或者足球都应有所了解。因为他们所从事的是一项与人沟通的工作，每天要遇到不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式。降龙十八掌虽然厉害，但真正与对手过招时还是得灵活运用，对手不可能等你摆好架式从第一掌打到第十八掌。

### (2) 招聘过程结构化

要想提高招聘效率，保证招聘质量，就应该花点时间建立一套招聘“程序”。应该和人力资源经理一起，确定销售团队各个成员的职责，对应各职能的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

### (3) 问题解决能力是最重要因素

销售人员需具备的基本要求，如吃苦耐劳、保持平常心、善于沟通等在招聘选择时都会有严格的规定，但最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一条标准，就是主动解决问题的能力。现在很多企业的销售人员所起的作用，仅仅是问题的收集和反馈，而对于来自客户或市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是说，销售团队执行力的强与弱，其实是由销售人员解决问题能力的强与弱所决定的。

## 2、业绩要搭配人性

团队领导者管理的对象是人，而不是事。如果一位管理者每天大部分时间都用在处理一大堆的事务工作的话，将会影响在处理很多政策或沟通问题时的判断。实际上，一位整天有看不完的文件、接不完的电话的领导，不一定比那些每天大部分时间用在打高尔夫、泡功夫茶的领导管理效率更高。

企业对销售团队看重的是业绩结果，往往会让销售人员感觉自己处于一个只被关注业绩而没有人性化的团队中。这时，如果能加强与团队成员间的沟通，多组织一些团队活动，则会有利于加强内部的凝聚力和稳定性，让每个成员都能在团队中找到归属感。往往在这样的沟通中，你会倾听到很多来自他们对于市场的真实认识和了解。比如一个业务员突然对你说，最近其他部门好像经常加班，这时你不要认为他是在关注公司内部人员，很有可能是公司产品的某个环节在市场上出现了问题，导致效率降低，甚至导致客户抱怨。

## 3、把总目标分解成每个人可达成的小目标

企业的业绩很大程度上依赖于销售团队，于是在年初制定计划时，企业往往就会给销售团队设定一个高于去年的目标。但是销售经理则不能这样做。如果你为成员制定的目标太高，反而会让它们觉得因为怎么做都完不成，还不如做一天和尚

撞一天钟。其实很多人工作的态度取决于其完成目标的难易程度，在有限的资源下通过努力越有希望完成目标，工作态度越好；相反则态度越差。所以，销售经理应该为你的团队设立可行的、明确的、可衡量的、达成度高而又有一定挑战性的目标，才会让你的团队凝聚成一股绳，共同完成团队目标。

如果把销售团队管理好了，把销售人员的积极性调动起来了，销售业绩自然也会随之提高。我现在要做的就是学习如何能够灵活运用以上几个方面的技巧，做一个合格的管理者。

##项目近期的工作重点在于如何导入来人，提高销量。之前因种种原因销售情况不容乐观，但我们有信心、有决心达成业绩目标！

经历寒冬后的旅顺区春暖花开，山海景观资源秀美，季节转变带来了人口流动量，旅顺南路以及老城区的旅游度假资源优势逐渐显露，耽误之急就是如何抓住这黄金销售期，有效的拦截导入客户并促成成交。

本月##项目的推售房源以联排为主，双拼为辅。甄选出二期29#、34#、24#、15#、12#、11#楼，共计30套房源做推荐。此次推出房源，一期为现房较容易消化。二期为现房是本次消化难点，计划一期产品部分房源销控逐批销售，达到一二期房源均等消化目的。如果销售情况可观，还将再甄选一部分房源进行补充推荐。

## 销售转正申请书试用期转正申请篇四

尊敬的领导：

转眼间，20\_\_年已将过去，我现在已是\_\_的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自\_\_年\_\_月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到\_\_县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办

事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

## 一、怀揣感恩的心来工作。

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在\_办继续担任业务工作，并分配到\_县部担任驻\_\_业务员，这使我对在\_\_实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢\_\_部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于\_\_气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

## 二、不断提高的工作状况和工作心态。

### 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高。

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，

要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为\_\_酒业以及呼市办事处在\_\_的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

## 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼。

我今年\_月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过\_\_客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

## 3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作。

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到

的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。

并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力。

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信

息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

#### 四、20\_\_年驻\_\_工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在\_\_寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对\_\_销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更

准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

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。

此致

敬礼！

申请人□/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售转正申请书试用期转正申请篇五

尊敬的领导：

20\_\_年已经过去了，在上个月底我们公司也开了一年的销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来自我一年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下一年的工作。此刻我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、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，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一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，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够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、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，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，并且因为人与人都是有感情的，仅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，可是他们会一向记得你的功劳的，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，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，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，然后再必须能帮他解决问题，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，可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提高。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本事;再有时间还能够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,了解此刻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。仅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确定,遇到问题才能随机应变。

## 六、20\_年的计划

在一年销售总结会议上,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,而我仅有两万多的销售额,远远的落后了,所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司,可是大家应对的同一个市场,手中也是同样多的客户,这之间的差距仅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,要努力提高自我的销售量,争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标,在后半年里争取做到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。这样才能每一天都明确的明白自我的任务,才能明确自我拜访客户的目的,提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细,拜访客户比较盲目,对产品也不是异常熟悉,以至销量比较少,所有在后半年要改变办法,要努力提高销量,要努力完成公司分配的任务。

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。

此致

敬礼！

申请人□/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售转正申请书试用期转正申请篇六

尊敬的领导：

作为行政文员任务比较琐碎繁杂指导我的老师教我做事情要分主次、有条理。说着容易做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司在扩建传真很多。要“分主次有条理”是做好事情的关键这次实习让我更加深了对这句话的理解。

实习是我步入社会前的第一课教会我怎么待人接物如何处理各种事情。虽然在短短的3个月里看到的只能是工作的一个侧面学习的只能是一些初步的方法但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我在社会这个大学堂里我还是一个小学生还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度无论大小认真踏实的完成每一件事走好每一步。

面对新的环境新的顾客内心有点紧张。在看似忙碌而又紧张有绪的工作中我开始记住了客户这个词因为我深知客户是我们的服务对象我开始体味微笑服务诠释的真谛。

这一次实习主要是行政。同时学习联行往来业务。前几周主要是以看为主。开始安排我在财务部学习。我从整理发票开始。虽然看似一句话就能讲清的流程但实际操作起来却并不是行云流水般流畅的这其中所抱露的细节问题也决不是可以草草了之的。我从编码开始慢慢熟悉整个操作过程。但渐渐的随着熟练程度的增加错误减少了从中也得出了自己的心得。

3个多月的时间转瞬即逝但是它留给我的决不仅仅是业务技能的提高更多是一种精神的同化和感召。实习的结束同时又是一个新的开始在新的起点上我将重新审视自己不断的给自己充电在提高业务能力的同时加强技能训练使自身在原有水平上再创新高。

实习期已结束，现在我的工作技能基本掌握，在此我提出转正申请，希望自己能成为正式教师，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

## **销售转正申请书试用期转正申请篇七**

尊敬的公司领导：

我于\_\_年8月8日进入公司，根据公司的需要，目前是客服部的一名员工，现在主要负责万和会的工作。根据公司规章制度，试用人员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。

现将这两个月我个人在公司的情况做一下总结：

2、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。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己。当然，初入职场，难免会犯一些小错误但前事之鉴，后事之师，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。在此，我要特地感谢部门的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。

3、我本人工作认真且具有较强的责任心和进取心，极富工作热情；性格开朗，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，注重自身发展和进步。两个月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步。

总之，经过二个月的试用期，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，不断的提升自己的综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

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：\_\_\_

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售转正申请书试用期转正申请篇八

您好！我叫xxx于x年月1日进入企业，根据企业的需要，目前

担任行政前台一职，从来企业的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、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，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向周围的同事学习请教，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，不断提高充实自己，在各部门领导和同事的耐心指导和帮助下，使我在较短的时间内适应了企业的'工作环境，也熟悉了企业的整个操作流程。使自己较好的融入到了我们的这个团队中。

二、在行政前台的这个岗位上，我注重做好微笑服务，接听业主的来电、来访，热心回答业主询问和投诉的问题，并及时记录，及时反馈给各部门以便及时处理，并对处理情况进行跟踪。

三、参与前期资料的整理，做好交房时期的各项工作，做好业主资料的整理和工程遗留问题的整理、汇总和跟进处理，并做好业主回访工作。

四、这三个月来我积极学习新知识、技能，提高自身发展和进步。配合各部门负责人成功地完成各项工作，和企业同事之间也能够通力合作，关系相处融洽而和睦。

五、当然，初到企业，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，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指导和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

作为企业的一名员工，看到企业的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，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，和企

业一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为企业创造价值，同企业一起展望美好的未来！

申请人□xxx

20xx年x月x日