

# 汽修厂申请书(通用9篇)

学生会申请书是申请担任学生会职位时提交的一种书面材料。接下来，让我们一起来看看一些成功申请者的申请书范文，或许能给你一些灵感。

## 汽修厂申请书篇一

尊敬的公司领导：

20xx年xx月xx日我成为xxxx公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，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。

经过这两个月学习，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。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，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，和公司一起成长。

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！

申请人□xxx

日期□20xx年xx月xx日

## 汽修厂申请书篇二

在销售部的工作中，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。

经过这两个月学习，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。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，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，和公司一起成长。

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：

20xx年xx月xx日

## 汽修厂申请书篇三

尊敬的公司领导：

您们好！我于20xx年5月14日进入公司，目前在dz成申店担任汽车销售顾问的职位。两个多月以来，我在这个团结求实、温暖友爱的集体里，亲身感受到了组织的关怀和共同奋斗的激动。我也认真按照公司的相关标准和领导的要求去规范自己，努力学习相关知识，在实践中不断进步，希望能尽快成为一名合格的销售顾问。在实习期满之际，我郑重向公司领导提出转正申请。

现在想起应聘的那段经历还激动不已，也为自己能进入公司而万分骄傲。大学毕业后的三年工作，虽然跟所学的专业对口，待遇和环境都还比较好，但自己在工作中总是缺乏主动性和积极性。其主要原因就是对工作的兴趣不强，工作的性质与自己的性格也不是很吻合。所以我选择了改变，做一名汽车销售顾问，并认为这是最为适合我的工作，因为这是我一直以来的一个梦想。我从小就特别喜欢汽车，早在小学时就熟知了许多汽车的品牌，经常喜欢在马路边傻傻看着飞驰的汽车，有时一看就是半天。而且我也是一个善于交流、喜欢挑战的人。曾经单调和封闭的工作，实在与自己理想的工作反差太大，甚至是格格不入。但是曾经三年的机械设计与制造的工作经验，对我更加深入的了解汽车结构以及加工原理还是有很大帮助的。

事实证明，我的选择是正确的！记得刚进公司的那段时间，我每天的`工作就是端水和擦车。虽然没有什么技术含量，但这样的工作没让我感到枯燥乏味，反而很令我着迷和喜悦，甚至是亢奋。在这里每天都能与汽车亲密接触，我感受到的是快乐，看得到的是希望。美国传奇企业家洛克菲勒说过这样一段话：“我们劳苦的最高报酬，不在于我们所获得的，

而在于我们会因此会成为什么。如果你视工作作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作作为一种义务，人生就是地狱。”我非常感谢申蓉给我了一次感受精彩人生的机会，我愿意在这里投入我激情和热情，付出我的青春年华，努力提高和完善自己，与公司一起成长和进步！

但是作为一个只有过技术相关的工作经历，没有汽车行业或者销售工作经验的年轻人，初到汽车销售部门工作，的确遇到了诸多的困难，对工作内容和流程等着实有些困惑和迷茫。准确的说，汽车销售顾问不同于一般的业务员，因为在目前汽车种类繁多、技术日新月异、相关手续复杂的消费环境下，给予潜在客户客观、公正、专业、合理的购买建议并不是普通业务员能够承担的。相反，销售顾问需要凭借自身对汽车以及汽车市场的了解给予进店客户周到、细致、客观、合理的意见，即顾问式服务，从而赢得客户的信任达成交易。然而要想赢得客户的信任，必须成为汽车的基本特性和功能、汽车发展的历史和品牌、汽车技术发展的趋势、汽车的维修保养、汽车的保险理赔、汽车的按揭担保，汽车的装饰美容、汽车的驾驶操作、竞争车型的对比等方方面面知识的专家，并对各种知识达到融会贯通的境界。其次，还要了解消费者购买汽车的需求，应用恰如其分的销售话术，满足客户在物质和精神上的需求。甚至于还要主动挖掘客户的潜在需求，引导需求做到超前一步。最后，还要掌握良好的沟通技巧，提高自身的综合素质，充满激情的去工作。

在进入公司的初期，面对众多需要了解和掌握的知识和流程，实在感觉是一种极大的挑战。但在单位宽松融洽的工作氛围、团结务实的文化底蕴，尤其是公司领导的关心和部门同事的热情帮助，通过相关知识的学习培训，让我逐渐适应了工作角色的转变，慢慢适应了公司的节奏，并且和同事们建立了密切的关系。使我在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在竞争中完善自己。

当然在积累和进步的过程中，也是充满了艰辛和痛苦的，甚

至是错误和失误。记得在第一个成交客户办理上户的过程中就差点出问题。当时在相关资料和手续没有准备齐全的情况下，我就将选号的网址告知给客户，而客户回家后就立即选了心仪的号牌。最终导致在号牌有效期截至的最后一天当中，需要办理购买购置税，领取合格证，上户取牌的手续。好在在上户专员的协助之下，才有惊无险的办理完了平时至少需要两天才能跑完的手续。我最严重的一次失误是在接待第一个订单客户的时候，将产品的配置说错，导致客户在上户后要求退车，最后还是展厅经理的帮助下，才化解了这次严重抱怨。这些深刻的教训都让我不断的成熟，更深刻的体会到尽快熟悉产品知识和相关流程的重要性。而且今后在处理各种问题时都应考虑得更加细致和全面，避免类似的失误再次发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢你们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

除此之外，在平时的工作和活动中，我逐渐也对自己的能力，以及对公司的认同感进一步强化。短短的两个半月的时间我参加了公司的15周年庆的晚会、汽车旅游博览会、阳光车展、新领驭上市品鉴会等活动。作为新员工能在短时间内参加这么多公司的活动，真的实属难得，也倍感荣幸，非常感谢公司能给予我这个机会。而且在实习期间，我还与同事们共同经历了dzdca的考核，并且正在接受power的神秘访客阶段。虽然自己做的都是些小事，但能够亲身参与其中，与团队一起接受考验，共同拼搏，感觉是非常的兴奋和骄傲。最重要的是在这个过程中，对销售顾问需要掌握的各项知识都有了进一步的巩固。

在今后的工作中我会更加严格的要求自己，认真及时做好领导安排的每一项任务，同时主动为领导分忧。不懂的问题就虚心向同事学习请教，进一步提高充实自己。希望自己能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。我相信凭借自己对工作无限的热情和对客户始终的真诚，我一定会实现的自己的理想，成为一名优秀的销售顾问！恳请公司在实践中考验我，也真切希望公司能批准我成为申蓉的一名正式员工。

此致

敬礼！

申请人：

申请日期：

## 汽修厂申请书篇四

尊敬的领导：

20xx年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。工作中无论你做什事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的

处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

(二)、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

以上是我的工作基本情况，经过一段时间的锻炼，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x效力的机会。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

## 汽修厂申请书篇五

敬爱公司领导：

我是20xx年2月27日加入公司的。按照劳动发规定，今天我的

试用期满三个月的时间，现申请转为正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业



知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的' 房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。以上就是我的个人总结，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

## 汽修厂申请书篇六

敬爱公司领导：

我是20xx年2月27日加入公司的。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工

作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。以上就是我的个人总结，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

申请人□xxx

xx年x月x日

## 汽修厂申请书篇七

抵押人：\_\_\_\_\_，以下简称甲方：

抵押权人：\_\_\_\_\_，以下简称乙方。

鉴于甲方欠乙方货款(或贷款)\_\_\_\_\_元暂时不能偿还，甲方为担保还款，经与乙方协商一致，特订立本抵押合同。

### 第一条抵押物的名称、数量和价值

1、名称：\_\_\_\_\_。

2、数量：\_\_\_\_\_。

3、价值：\_\_\_\_\_。

### 第二条抵押期限

抵押期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止。

### 第三条抵押物的清点、暂管和保险

1、清点：本合同生效后五天内，甲、乙双方共同清点检查抵押物的数量、质量，并列清单，经核实无误后双方在清单

上签名，加盖公章，以示认可。

2、暂管：抵押物仍由甲方负责暂管完整无损，一切仓储及其它管理费用均由甲方承担。

3、保险：在合同生效后五天内，甲方应向保险公司投保仓库财产保险，并将保险后的财产过户给乙方。投保的抵押物由于不可抗力遭受损失，乙方则从保险公司直接取得全部赔偿金作为归还所欠款的一部分。

#### 第四条抵押物在抵押期限内的销售和监督

1、抵押物的销售，仍由甲方负责，甲方应组织人员积极推销，并将所销售的货款直接交入乙方指定的帐户，作为偿还欠款本息的资金来源之一。

2、甲方在与需方签订供销合同时，应在合同中写明款项汇入\_\_银行\_\_分行\_\_帐户，即乙方指定的帐户。甲方在发货之前，应提前三个工作日将销售合同提交乙方审，在外地签订的销售合同，应及时将合同副本或影印件提交甲方审定后方可发货。

3、甲方每月应向乙方提供财务计划、物资库存、财务会计报表及有关经济资料，乙方认为必要时，有权进行检查抵押物的库存，销售情况以及与抵押物有关的帐目资料，甲方应给予协助。

#### 第五条甲方的义务及违约责任

1、甲方应保证是该抵押的合法所有权人，今后如因该抵押物的所有权归属问题发生纠纷，并因此而引起乙方的损失时，甲方应负责赔偿。

2、在本合同签订之后，甲方应将与抵押物有关的一切原始单

证、票据交给乙方。

3、甲方应妥善保管抵押物，不得遗失、毁损，甲方如因故意或过失造成抵押物毁损，应在十五天内向乙方提供新的抵押物。

## 第六条抵押物的处分、处分方式和还款项的使用顺序

1、本合同期满，甲方尚不能还清欠款本息者，乙方有权向\_\_\_人民法院申请处分抵押物。

2、抵押物处分方式和程序由\_\_\_人民法院裁定。

3、抵押物的价格由\_\_\_市物价局作价。

4、处分抵押物所得的款项，接下列顺序使用。

第一：支付处分抵押物的费用。

第二：缴纳抵押物的税金。

第三：偿还欠乙方贷款的税金。

如扣除以上款项，尚有余额，应全部交还甲方。如处分抵押物所得的款项仍不足以抵还欠款本息者。乙方仍可根据原借款合同向债务人追索欠款。

## 第七条其它

1、本合同经甲、乙双方法定代表人签字加盖公章并经\_\_\_市公证处公证后生效，公证费用由甲方承担。

2、当甲方抵押期限到期，仍因实际困难无法如期清偿贷款本息、要求延长抵押期限者，经甲方提出书面申请，乙方审查同意并签订补充协议和作为本合同书的附件，可以延长抵押

期限。

3、本合同系经\_\_市公证处依法赋予强制执行力的债权文书。任何一方当事人如不履行合同，对方当事人可根据《民事诉讼法》第一百八十六条之规定，直接向\_\_人民法院申请强制执行。

4、本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行协商，签订补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。

本合同正本一式三份，甲乙双方各执一份，公证处存档一份。副本一式\_\_份，送\_\_等有关单位各留存一份。

抵押人：\_\_\_\_\_(章)抵押权人：\_\_\_\_\_(章)

银行及帐号：\_\_\_\_\_银行及帐号：\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日订立

看过汽车质押借款合同书的人还看了：

1. 个人车辆抵押借款合同范本
2. 车辆抵押借款合同书模板
3. 个人汽车抵押借款合同样本

## 汽修厂申请书篇八

尊敬的领导：

您好！我很抱歉在公司正值用人之际向4s公司递交员工辞职书。真的要走，心里真是有些不舍。但是鉴于自身的一些原因，我不得不离开。

在4s公司的这段时间里我通过和客户电话沟通及处理它们系统的问题，从中学到了好多东西并发现了许多自身的不足。虽然挨过您几次批评，但每次我从中都会有许多收获，我学会了如何灵活地和思路清晰地处理问题；学会了如何面对不同的客户；学会了如何处理比较复杂得问题；学会了如何能够更好地和厂家及客户沟通协调；学会了如何能够更好地做好本职工作。而这些宝贵的经验对于我今后必将受益匪浅。

我知道自己在工作中存在好多的问题，许多问题处理得不太妥当或没有能及时有效地处理。但是我可以问心无愧地说自己一直是在努力地做好自己的本职工作，也一直在用心地工作，希望能够达到领导的要求，做到领导满意。

我一直牢记您教导我的这句话：“学会控制自己、学会控制别人、学会控制局面”。我也把它做为自己的座右铭并一直朝着这个方向而努力。我相信它对我的今后也会产生积极地推进作用。

售后工作我已经和xx交待清楚，并做好交接工作。能够处理的问题我也已经处理妥当。我希望自己能够在走时站好最后一班岗。

最后请允许我诚挚地祝愿公司今后一帆风顺、蒸蒸日上！

辞职人□xxx

日期：

## 汽修厂申请书篇九

尊敬的公司：

我于20xx年4月进入乐山汽车服务有限公司，在销售部担任销售顾问一职。实习期为3个月。首先感谢公司给我汽车销售顾



问一职的工作锻炼机会，让我从中学到了很多东西，也成长了许多。也很感谢周围的同事们的关心与支持，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。在销售部的工作中，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，希望能尽早独立销售，为公司做出贡献。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，很多问题都不懂，在与客户沟通时因为对专业知识的不熟悉，所以有时候会给客户一种不专业的映像。

但是，经过这3个月的锻炼，我对车型，配置，还有各种流程也有所了解，也明白了该怎么样去分析客户需求。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，成为一名优秀的销售顾问，不辜负对我的期望。

所以，根据公司的规章制度，现申请转为乐山汽车服务有限公司正式员工。恳请给我继续锻炼自己、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。望给予批准。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日