

最新销售试用期转正述职报告 销售员试用期转正工作总结(优秀6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

销售试用期转正述职报告篇一

尊敬的领导,你们好!

时光飞逝,不知不觉我在公司工作已满1月了。从我进公司的第一天起,**的亲切,同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中,我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度,值得一提的是周总做事的认真谨慎,让我更加的警惕自己,把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别,但大体方向和宗旨却都相同。所以,很快的我就适应了这里的工作规则,尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处,但是我都积极改正,避免再犯。所以,很快的我就融入xx科技这个大家庭,并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里,并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台,和公司共同发展,做出自己的贡献。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的,在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习,在接下来的实践工作中,我将不断改进、努力做到□xx科技,我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践,我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作,你就会不断发现更好的渠道,永远没有,这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的.同时,使得公司的利润

和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

销售试用期转正述职报告篇二

我是一位应届毕业生，今年x月份的时候加入xx公司，不知不觉中已经加入xx司三个多月的时间了，在这三个多月的试用

期中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的点工作心得，不足之处期望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还常常传授些体会给我，并且会带我一起去拜望一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲授，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

作为一位销售人员专业知识的.学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及运用情形都不了解，就没法好好的向客户介绍自己的产品，乃至在客户咨询时没法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在闲暇时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锤炼，我将目前的销售工作归纳为：第一一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情形，在了解情形的同时也就可以顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以到达以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技能。作为一位销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法

乃至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，乃至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充分的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

销售试用期转正述职报告篇三

xxx年x月x日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，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。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长□xx总经理□xx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx公司有了更深刻和完整的认识□xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx□产品）系统知识，熟练掌握了xx□产品）系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx□产品）系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、

交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识□x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目□xx化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目□xx新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xx科技工程公司，在x总的帮助下，与xx负责xx□产品）的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx□产品）项目对方将向业主推荐我们公司。在xx设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx□产品）系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标xx股份有限公司10万吨苯加氢项目xx□产品）系统。在项目招标前四天接手，积极向xx技术总经理□xx技术□xx电气工程师学习苯加氢xx□产品）知识，在最短时间里

详细了解技术方案。立即与xx国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xx总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx[]产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基

本素质。

销售试用期转正述职报告篇四

自20xx年x月x日，我在xx领导的引导下进入了xxx公司的xx部门，至今一晃已经过去了三个月了。

作为一名xx部门xx岗位试用期的新人，在这个对我而言全新的平台上，我几乎没有一点经验。为了能良好学会并掌握这份工作的能力。我一直在xx领导带教下，一边学习一边努力的去完成自己的实践锻炼。尽管在前期的工作中，我的表现可谓是差强人意。但在之后我也认真的考虑并分析了自己的在工作中的问题。在xx领导倾力的帮助和指点中，我在后来两月的工作里有了长足的进步和提升。

这三个月，在工作中严格的听从xx领导的指挥和教导，在工作中严谨、仔细的按照工作的规定处理任务，较为顺利的完成了任务。

仔细的回想这次工作的经历，尽管前两个月里，我基本上都是在领导的指挥下完成工作的任务，但在那个阶段，我却感到自己的工作越发的死板，好像只是按照规定程序去运行的机器一样。这让我的成长也受到了一定的限制，让我觉得工作很枯燥，很无聊。

但是，这样的情况并没有持续多久，现在想来，应该也是领导认为我在工作中已经准备的足够充分了。慢慢的，领导开始将工作中的一些事物交给我自己去判断，自己去考虑。这样的改变起初并没有引起我多大的兴趣，也许是习惯了枯燥的工作模式，我竟没有仔细的去做准备。但是，很快我就认识到了自己的错误！

开始由我自己判断工作之后，看着眼前熟悉的工作，我却感到非常的陌生，尽管与过去并没有太多的差异，但我却不敢

去下判断，不能定下决心。这样的结果就是在那天的工作中，我做的一塌糊涂。

但，经过了这样的教训，我也深刻认识到了自己的不足。过去，我过于满足自己对工作的完成能力，以为工作知识枯燥无味的重复行动。但如今感受了这些之后，我却意识到，自己处理的不过是最简单的任务而已。想要做好这份工作，我还有很多需要学习的地方！

在后来的工作中，我再次积极的开始与领导学习，学习哪些在工作中的基础与进阶的技巧，并在锻炼中积极的吸收经验，将这些经验和技巧，都化作我自己的力量！

如今，试用期以及结束了，但我对自己的学习和强化却不会结束，我会坚持不懈的学习，认真仔细的思考，让自己今后的能力和工作都能得到进一步的提升！

销售试用期转正述职报告篇五

在几个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。

没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总

有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

销售试用期转正述职报告篇六

自xx月进入公司以来，在工作和培训中不知不觉也已经度过了三个月时间。至此，我在xx岗位的工作试用期已经基本结束。

在此，我要感谢我的领导和部门的同事，在各位的帮助和指点下，我在这几个月的工作中，积极掌握了公司相关的xx岗位知识，解决了自己专业能力上的问题和不足，提高了自身的业务能力，顺利通过了试用期的考核任务。真的谢谢你们。

回顾这段试用期，除了让我认识到xx公司的环境和工作岗位外，我也得到了许多其他的收获，在此，我总结个人试用期的工作如下：

这几个月来，通过加入到xx公司的环境，并在领导的严格管理和培养下，我的思想态度也渐渐适应了xx公司的环境，并发生了积极的改变。

通过管理和环境的影响，我首先在自我态度上发生了很大的改变。面对自己的工作的时候，能严格遵守公司的规定，认真按照领导的规定完成工作任务。

在日常中，也能更加注重自身的业务问题，能积极主动的改进自己，提升自我能力，主动提升自己的业务经验和自我责任感。

在工作岗位上，作为公司新人，我对于xx行业的工作任务并

不算熟悉。虽然有一定的知识和基础，但真正在岗位上却欠缺实际经验不能发挥出自身的实力。

但在试用期里，领导给我安排了十分详细的培训，让我一步步的认识了自己的岗位，并通过结合自身的知识和经验，不断提高并完善了自己的工作成绩。

如今，在工作方面我不仅掌握了自身岗位必要的经验和能力，更通过在公司中与领导和前辈们的学习，提高了自身能力，在工作中取得了不错的成绩。

进入公司以来，我也因为经验和纪律方面的问题犯下了不少的错误。给领导也带来了不少的麻烦。但在领导的批评和教导中，我深刻的反思了自身的错误，并对自身的责任和态度进行了管理。如今，我深刻完善了对自我的工作管理，融会了对xx公司的纪律和要求。相信在今后的工作中我再不会犯下这样的错误，不会再给领导增添纪律上的麻烦。

经过这段试用期，我也十分期望能继续在xx公司工作发展下去，并期望自己能在工作中取得更大的成长，创造更好的成绩还望领导能给我一个完善自己的机会，我定会奋发努力，为xx公司证明自己的价值！