

广告销售员试用期工作总结 销售员试用期工作总结精选

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

广告销售员试用期工作总结 销售员试用期工作总结精选篇一

转眼间，随着工作的进步和忙碌，三个月的时间飞快的就过去了。回顾这场试用期的经历，作为xxx公司新入职的员工，我在这段时间里，从学到做，从疏到通。前前后后都少不了领导的悉心教导和已经自身在工作中的拼搏和努力。

反思这份工作，我也算得上是对口的专业生，尽管在学校中掌握了不少的经验的基础，但在这份经历中，却依旧让我感受到自己有很多成长的空间。

如今，三个月的试用期已经结束，在此转正之际，我要在这对这三个月来的点点滴滴做一个总结反思，希望在今后正式的工作中，我能崭新出更好的成绩，能为xxx公司带来更多的贡献！

x月x日，我带着自信和热情，满怀期待的走进了xxx公司的大门。在领导的引导下，我慢慢了解了公司，了解了工作，也了解的了自己今后的岗位。但与我想象不同的是，在岗位中所负责的工作，尽管与过去在学校中学习的很相似，但却也有许多不同的地方。这一下子就让我陷入了了混乱。但领导似乎早已预料到了这一点在，早早的给我们这些新人安排了培训和锻炼。

在培训中，我在领导的教导下认真学习工作的基础，已经整个工作的流程。通过积极的学习以及在培训中的锻炼我在工作上很好的掌握了工作的要求，并顺利的通过了能力考核。

培训结束，我们立马就开始了正式工作。尽管如此，但其实比其他正式的前辈们的工作还是简单了不少。起初，我在工作上轻松的完成了自己的任务，并且还有不少的余力。这不仅使我有些放松的了自己的要求，但很快，随着时间的增加我们在工作中的要求和目标都越发的困难，甚至，有时候我几天来都无法达成目标！这也让我重新的反思了自己，认识到，自己并没有什么特殊之处，面对工作，必须严格仔细的去学习，去做好。

这三个月来，我较好的完成了自身的销售目标，也让自己掌握了xxx公司销售的技巧和基本规则。并且还在工作中很好的锻炼了自身的专业能力，沟通能力，对这个行业的情况也更熟悉了。

如今，尽管自身只是一个在销售行业中刚刚起步的人，但我一定会在工作中努力的锻炼自己，加强自己，让自己能在工作中做出属于自己的优秀成绩！

广告销售员试用期工作总结 销售员试用期工作总结 精选篇二

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。

工作成绩与收获

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xx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。

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，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团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东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责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。在化三院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、成功中标山西焦化股份有限公司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xxx技术总经理□xx技术部部长□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。立即与山西省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xxx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。

工作表现——态度与感悟

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。

岗位认识

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。

广告销售员试用期工作总结 销售员试用期工作总结 精选篇三

转眼间，随着工作的进步和忙碌，三个月的时间飞快的就过去了。回顾这场试用期的经历，作为__公司新入职的员工，我在这段时间里，从学到做，从疏到通。前前后后都少不了领导的悉心教导和已经自身在工作中的拼搏和努力。

反思这份工作，我也算得上是对口的专业生，尽管在学校中掌握了不少的经验和基础，但在这份经历中，却依旧让我感受到自己有很多成长的空间。

如今，三个月的试用期已经结束，在此转正之际，我要在这对这三个月来的点点滴滴做一个总结反思，希望在今后正式的工作中，我能崭新出更好的成绩，能为__公司带来更多的贡献!

一、培训和掌握

x月x日，我带着自信和热情，满怀期待的走进了__公司的大门。在领导的引导下，我慢慢了解了公司，了解了工作，也了解的了自己今后的岗位。但与我想象不同的是，在岗位中所负责的工作，尽管与过去在学校中学习的很相似，但却也有许多不同的地方。这一下子就让我陷入了了混乱。但领导似乎早已预料到了这一点在，早早的给我们这些新人安排了培训和锻炼。

在培训中，我在领导的教导下认真学习工作的基础，已经整个工作的流程。通过积极的学习以及在培训中的锻炼我在工作上很好的掌握了工作的要求，并顺利的通过了能力考核。

二、正式的工作

培训结束，我们立马就开始了正式工作。尽管如此，但其实比其他正式的前辈们的工作还是简单了不少。起初，我在工作上轻松的完成了自己的任务，并且还有不少的余力。这不仅使我有些放松的了自己的要求，但很快，随着时间的增加我们在工作中的要求和目标都越发的困难，甚至，有时候我几天来都无法达成目标!这也让我重新反思了自己，认识到，自己并没有什么特殊之处，面对工作，必须严格仔细的去学习，去做好。

三、自我的评价

这三个月来，我较好的完成了自身的销售目标，也让自己掌握了__公司销售的技巧和基本规则。并且还在工作中很好的锻炼了自身的专业能力，沟通能力，对这个行业的情况也更熟悉了。

如今，尽管自身只是一个在销售行业中刚刚起步的人，但我一定会在工作中努力的锻炼自己，加强自己，让自己能在工作中做出属于自己的优秀成绩!