

2023年互联网销售转正申请书(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

互联网销售转正申请书篇一

尊敬的各位领导：

您好！我是某某某公司的某某某。于20__年9月10日成为公司的试用员工，现一年试用期已满。在这期间我认真学习，不断地从思想方面和技能方面来完善自己，在领导与同事的关怀下我已从刚步入社会的学生转变为一名不断进取中的工作人员。根据公司的有关规章制度，现申请转为正式员工。

一年前，一个初出茅庐的小伙子对于周围的一切感到了陌生，但是公司周全的考虑、细致的服务让我感受到无比的温暖。车辆接送，安排宿舍，开展拓展培训，使我尽快融入到这个大家庭中。这一年的实习主要分为以下三个阶段：

第一，公司安监部和培训主管对我们进行了安全知识教育。强调了安全的重要性，以真实发生的实例告诉我们要铭记“安全第一，预防为主”的安全方针。通过安全学习让我更深刻的认识到安全的重要性。第二，公司安排我们跟值学习，在老师傅的带领下我们对电厂的工艺流程有了初步的了解，并对汽轮机、锅炉、发电机的工作原理及其辅助系统的工艺流程、运行工况进行了学习。在对整厂系统有了认知后，为以后热控的工作打下了良好的基础。第三，进入热控专业工作这是一个机遇也是一个挑战，热控是全厂自动化运行的保障，热控专业的重要性不言而喻。为了能尽快熟悉工作内

容，符合工作要求，我拿着图纸在现场一个一个系统的对，一个测点一个测点的认。遇到看不懂想不明白的就向师傅请教，通过师傅细心的讲解和自己思考后，我学习和掌握了新的知识，这也让我又前进了一步。在经过一段时间的学习后，我对dcs控制系统、汽轮机、锅炉、辅控的就地温度测量装置、压力测量仪表、流量测量仪表、特殊仪表测量装置及其脱硫、脱硝烟气检测系统、汽水取样在线分析仪表等热控基本测量有了一定的了解，自己也能处理常见的一些缺陷。

我也参与了机组的d修任务，在工作中，从仪表的拆卸、校验、安装到部分设备的改造，确实看到了不少、学到了不少，也亲自动手实践了不少，同时明白了从理论到实践还是有不小的差距。那段时间每天感觉都有进步，整个小修下来有很多的收获。

虽然我在不断地进步，但我深知自己和领导的要求还是有很大差距，自身的专业水平不高，解决问题的能力还有所欠缺，和师傅们的差距还是很大的，所以在今后的工作中需要多加学习，并和师傅们多多讨论，不断掌握分析问题、解决问题的方法，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工，时刻保持高昂的工作和学习热情，不断努力的补充知识和改变自身的不足。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。

在此我提出转正申请，恳请各位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，为公司的发展贡献自己应有的力量。

申请人：

日期：

互联网销售转正申请书篇二

尊敬的_____：

__年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临____终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，____对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和____和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水__都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线

的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在__年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题。

在__年7月1日国家实施“国三”____，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对__年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、__年个人工作目标和计划。

我在__年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行

命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在__年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

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____给我一个为__效力的机会。

此致

敬礼！

申请人：

____年____月____日

互联网销售转正申请书篇三

尊敬的领导：

首先感谢各位领导能给我这个机会，让我在__公司这个温馨的大家庭里工作、学习和成长，能够成为这个大家庭的一份子使我倍感荣幸！

我于20__年5月30日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一部销售一职。经过x个月的试用期，从各方面我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。

第一，深入体会公司的企业精神，做企业精神的践行者。在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了公司的企业精神，诚信、创新、__、__的核心理念在我的领导和同事的身上体现出来。__为人谦和□x经理干练心细，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许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我学习老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业精神，践行企业精神，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，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__人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。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，不做违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习好专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，国家相关政策和公司专业的技术知识非常重要，只有掌握和理解了这些才能充分了解客户的真正需要，为公司创造价值打下坚实的基础。在此特别感谢公司领导和同事对我的培训和指导。销售要直接面对顾客，言谈举止，一点一滴都代表着公司的形象，我要通过自己的努力，努力学好礼仪，维护好公司的形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标。有了目标，你才会有方向，也才会有前进的动力。对于现在的我而言，正是学知识、

沉淀，努力拼搏的时候。销售虽然是基层岗位，但是很关键的岗位，当然也是很锻炼人的岗位，作为一名新人，我要做到以下几点，勤学习、勤拜访、勤动脑、勤沟通和勤总结。我认识到__是一家有实力和前途的企业，我非常愿意为__服务，也愿意长期在这样积极和有朝气的公司工作，我会通过自己的努力回报公司。

六个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识有了很大的提高，个人综合素质有了全面的发展，虽然离一个优秀销售的标准和要求还有一定距离，如果公司批准我转为__正式员工，我将在自己的岗位上，努力工作，勤学苦练，回报公司，使自己真正成为一个经受住任何考验的__人。

申请人：

日期：

互联网销售转正申请书篇四

我叫于x年1月2日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。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，全国公务员共同天地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。我自x年x月工作以来，一直从事x工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，

部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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，在公司的领导下，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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个x□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，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。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。

此致

敬礼！

申请人：

年6月25日

互联网销售转正申请书篇五

无论什么行业，员工要转正都是要提交转正申请书的，销售员也不例外，那么销售员转正申请书到底要怎么写?本站小编为你整理了一些销售员转正申请书的范文，希望你喜欢。

尊敬的人事部： 我于 年 x 月 日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售管理工作。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，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。三个多月来，我在公司领导 and 同事们的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：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，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；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。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。根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力和态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况自 20xx 年 11 月 28 日起，从转正工资调整为 xxxx 元/月，恳请领导予以批准。来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

签名：

日期：年 月 日

尊敬的领导 于 20xx-10-10 成为公司一员，也因此进入到新的领域，房地产。在这里，我最想感谢的就是公司的领导 x 总、x 总及经理给了我这样一个机会，感谢领导在这一年来的栽培，也肯定了我这一年的工作表现，并有机会让我在这个领域里面尽情的展现自己，我倍感珍惜这来之不易的机会，在今后的工作中，更加努力的表现自己，全身心的投入到华森的销售工作中去。同时我还要感谢的，就是在这一年里，给了我不断帮助与鼓励的经理，对于地产行业，我还只是个新人，是经理给了我细心的教导和肯定，给了我足够的信心，让我找到了工作的乐趣。初进房地产做销售，总是青涩，不知道对客户表达什么，不懂得怎么把握销售是怎么做的。诚然，这一年来领导的栽培与自己工作的认真负责，本人成长了不少，从自身销售，从自身说话技巧，从自身做事风格，都有很大的提高。自从国家新房贷政策执行以来，

特别是对厦门的房地产市场的发展产生了一定的影响,提高房贷门槛,采用递增利率的方式,对真正要买房的市民来说是存在些许压力的,但是从长远来看,又有利于规范房地产市场的健康发展,可以有效地抑制房价的增长速度,抑制房地产投机炒卖。自20xx年底房地产调控以来,有点像温水煮青蛙,很多通过贷款购房的人们,对于一点点积少成多的按揭贷款利息,并无太多感觉。

一方面,五次加息,贷款利率明显提高;另一方面,往昔最低七折(以基准利率为准)的房贷利率,已剧增至目前的1.1-1.2倍。对于那些20xx年以前购房的人们而言,多数还能按照当初合同中约定的(多为七折或八五折)来付按揭,而去年4月“国十条”出台后的购房者,多数须按基准利率或以上付息了,而且,即便是这么高利率,也不见得立即就能放贷。等贷款,已成为同时困扰购房人和开发商的共同难题。而作为地产销售行业中的我们,如何应对新政当前的严峻形式,便成了我们的当务之急。就此而言,现提出以下个人观点: 打造属于项目的特色, 一、 打造属于项目的特色,项目的特色 让购房者买到高品质高性价比的房子, 让购房者买到高品质高性价比的房子, 最终受益者还是老百姓 纵观国家宏观调控的最终目的,就是抑制炒房者投机炒作, 银行贷款利率,有区别地调整住房消费信贷的首付比例,只是为了引导 人群合理消费。这样既规范了房地产的市场秩序,更能使房地产市场 朝着有序、健康的方向发展。基于本楼盘的各大项目优势,正确的引导老百姓树立对该行业的信心,要让百姓知道政府政策调控的真正目的。 二、坚定自己信念不倒, 树立自己的销售模式 坚定自己信念不倒, 树立自己的销售模式 在所有从事房地产销售的置业顾问,每每都会遇到低潮期,这也 就容易使人困惑,为此我作出了以下方案:

- 1、 做好市场调查: 了解竞争楼盘的信息,分析他们的优缺点,做到知己知彼,百战百胜,从而提升自己的业务技巧和水平。
- 2、保持良好的专业形象: 礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处时好坏印象的来源,销售代表初次见面给人的印象, 90%来源于服装。所以保持良好的专业形象,是树立

信心的重要标准。 3、定期开展团队协作信念：对销售行业来说，团队协作是非常重要的，深入挖掘员工之间互敬互爱的精神，真正把公司当成是一个大集体大家庭，对公司以后的发展是很有帮助的，只有融和在一起，就是一股巨大的绳，再大的困难都能挺过去。 三、自信是产品的必备条件，时刻要对自己的商品有信心 自信是产品的必备条件 20xx年，尽管地产动荡不安，局势不慎明朗，政策条条框框都是对于我们置业顾问销售的层层击打，但在邱总、刘总及郑专的英明领导下，我们始终相信这只是拐弯之时，我们抓紧时间充电，并制定一系列规章制度，用于约束大家，让大家的自我素质得到提升。

为达到客户满意，满足，安心，放心的购买。我同样归纳几点： 为达到客户满意，满足，安心，放心的购买。我同样归纳几点： 1、 针对价格：应该不要把自己陷于价格战之中，应以强调价值为重，提高附加价值的功效，在价格上差异性比较分析之后也会更实际、更便宜、更有效、更有用。 2、 3、 针对通路：方便、快速、服务到位..... 针对商品：根据客户的需求，选择适合的住宅，让客户 感觉到你的专业性。 4、 针对促销：掌握客户的心理条件，在适当的情况下予以满足。 5、 针对实体：使客户不但能看到、摸到、听到尚且能嗅到， 以符合“心到、口到、手到、眼到”之要求。 6、 针对程序：打电话、发短信，直接拜访以便能够跟客户有更多的交流，也便客户更多的与你介绍购房资源，做到售前、售中、售后一条龙服务。 作为一名合格的房地产置业顾问，要懂得运用科学的方法、有效的处理工作上每项待解决的问题，要有策略、手段、方法、技巧，才能使自己在工作领域里脱胎换骨、大放异彩。 在这一年的工作中，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我 在工作中不断前进与完善。 我明白了公司的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

业务员

尊敬的领导： 我叫 xxx 于 20xx 年 4 月 16 日进入公司，至今有 3 个月了，完成了公司对员工的试用考核。在此期间，我在公司销售部担任置业顾问一职，日常工作主要学习房地产基础知识和房地产销售流程，平时也参与公司项目前期的日常工作。试用期间，我积极配合了公司领导安排的工作，学会了如何才能把工作做得最好，如何才能处理好自己与其他同事间的关系，最主要的是学会了更多为人处事的方式方法。为了让公司更信任我的工作，也希望公司能给我一个展示自我的发展平台，使我能更进一步的融入公司。我会全心全意为公司服务，积极学习以适应公司的需要。现提出转正申请，恳请领导批准。 申请人 □ xxx 20xx 年 7 月 16 日 我是一个性格开朗、活泼，喜欢结交朋友的人。对待工作态度认真，与同事之间和睦相处。虽然有的时候也会有不愉快的事情，但是我还是会用我活泼的性格去化解。因为性格的关系，我这个人说话比较直，自己看到什么，心里想什么就会说出来。这也是我最大的毛病，所以就会不小心伤到身边的人。从今以后我会和身边的同事处好关系，因为我知道身边的人会帮助我架起一座成功的桥梁，不再去计较那些对与错。学会和自己赛跑，不去和别人比较。同时我也会积极的做好工作，做好领导布置的任务，努力学习别人的长处，积极适应公司的发展和公司发展的需要。

副总经理 意见

原职位：

岗位：

原薪资：

现职务：

岗位：

现薪资等级：（基础工资： 学历工资： 电话补助： 职称工资： 年限工资： 其他： ）

生效日期：

负责人签字：