

最新销售转正报告自我鉴定(优质5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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

销售转正报告自我鉴定篇一

我来到新的工作岗位已经有三个月时间了,在这3个月中,我较快地适应了新的工作,融入了新的团队里,也得到了同事和领导的肯定,不过也存在一些不足的地方,我想这些都值得自己去总结,去思考,去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉,周围的同事和领导都给与我很大的帮助,让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算,主要负责编制每天的掌控表推移表,由于以前从事过相关岗位的工作,对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练,所以上手起来比较快,仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复,但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作,在编制过程中可以学习到新的专有名词,学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中,除了高要求地完成结算表的编制以外,还努力做好销售部和财务部之间的沟通,配合财务部的复核工作。除了本职工作以外,还积极配合其他部门的工作,例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包,其实这些工作其他部门可以独立完成,但是他们对于订交提数据,车型以及18位码都不太熟悉,花的时间更多,如果我花一个小时能为他人节约2个小时,这件事是值得做的。

在10月底,接到了去销售部新员工分赴石家庄xx专营店的实

习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来企业不到1个月，是12位员工中进企业最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等人的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

销售转正报告自我鉴定篇二

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，

具有9年以上企业财务管理经验和1年会计师事务所管理工作经历，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整套业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力！

今后，我在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑。做最坏的打算，尽的努力。做好自我，做好本职工作。

销售转正报告自我鉴定篇三

我是今年5月份到xx公司工作的，我的销售阅历并不大多，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏行业销售阅历和行业学问的我。融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开头，一边学

习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教经理和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户讨论针对性策略，取得了良好的效果。

的把握。在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平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方案应付一些突发大事。

经受了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，终于是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的. 伴侣，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有制造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的缘由。销售的团队讲究朝气蓬勃，讲究共性分明但团结全都。我个人始终认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人肯定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售教会了我与人沟通的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的熬炼完善自己。我盼望用我亮丽的青春，去点燃四周每一位客人，为我们的事业奉献、进取创下美妙明天。这必需经过自己的不段努力，才有精彩的将来!不管明天迎接的是是什么，统统接招，乐观应战。

销售转正报告自我鉴定篇四

时间不经意地从身边划过，短短的三个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的细心培育和教育下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的进展和巨大的收获。

思想上，自觉遵守企业的规章制度，坚持参与企业的每次的培训。要求乐观上进，爱惜企业的一砖一瓦，始终严谨的态度和乐观的热忱投身于学习和工作中，虽然有胜利的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地熟悉到成为一名德智体全面进展的优秀工的重要性。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了肯定的熟悉。在9月份，我拿到的第一份资料就是企业简介，当时觉得企业规模较大，进展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对企业有了肯定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和企业有了更深的了解。我对这一文化理念特别认同，企业进展不忘回报社会的壮举，令人鄙视。企业以人为本、敬重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能进展壮大的重要缘由。

二、遵守各项规章制度，仔细工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素养是每一项工作顺当开展并最终取得胜利的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守企业的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热忱乐观、仔细地完成好每一项任务，仔细履行岗位职责，平常生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节打算成败》让我豪情万丈，一种乐观豁达的心态、一种良好的习惯、一份方案并按时完成竟是如此重要，并最终打算一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的熟悉，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提示自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、仔细学习岗位职能，工作力量得到了肯定的提高。依据目前工作分工，我的主要工作任务是手机销售。

四、不足和需改进方面。虽然到企业来了三个多月，对企业还不够了解，审稿娴熟程度也不够，问题还许多。随着对企业和工作的进一步熟识，我觉得多做一些工作更能体现自己

的人生价值。业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我要不断学习业务学问，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的进展瞬息万变，各种学科学问日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种学问，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为企业的进展贡献自己的力气。

五、几点建议。企业正处于企业转型期，是一个特别关键的时期，这一时期应当从管理上下功夫，企业管理的好坏，会打算企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特殊是管理干部要转变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参与外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，企业要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以转变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培育工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经渐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特殊是要挖掘企业内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到企业工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素养、工作力量上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美妙明天要靠大家的努力往制造，信任在全体员工的共同努力下，企业的美妙明天更辉煌。

销售转正报告自我鉴定篇五

我是20xx年xx月步入本公司的，不知不觉已经过去三个月了，我已经十分适应公司的氛围，对本职的销售工作，也已有了一个相对的认识：

- 1、服从管理，用心做事

无以规矩，无以成方圆。在企业管理中，这点尤为重要，想要成为一名优秀的员工，就务必对公司的规章制度无条件的服从，小到每日的按时打卡，杜绝迟到，大到公司组织的各类活动，发展方向，都要用心的参与支持。并且努力本职工作，用心做事，有不懂的问题，虚心向老员工请教。

2、提高职业技能，搞好同事关系

想在公司得到更好的发展，就务必提高自己的职业技能，目前对对本职的工作有了必须的了解，但是对于一些销售问题的处理还不能够得心应手，工作经验方面有待提高;还需要继续学习提高自己的知识水平及业务潜力，并且加强分析和解决实际问题的潜力;并加强提高人际关系，搞好同事，才能更好的发挥团队精神，不给团队拖后腿。

3、明确目标，做好职业规划

作为一名职场新人，入职前三年是成长的关键时期，做好职业规划，明确目标是保证自己在未来的职场竞争中增加砝码的重要策略。目前，我最需要做的就是稳扎稳打，立足现有岗位求发展。

在销售岗位，相关的销售技巧是不能忽视的，争取在半年内全盘熟悉公司的相关管理流程。在搞好日常工作的前提下，注意积累本行业的信息，掌握公司运作细节。为实现这一目标，可透过销售类书籍，拓宽知识和技能，为下一步实现进入管理层中期职业目标作准备。

在试用期转正工作的最后，我恳求领导批准我的转正申请，而我也将把乐观，用心的心态，始终持续在工作生活中，为实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。