

最新销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结(大全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?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结 篇一

见习以有20多天了,学到的东西很多.首先对于一个90后的我,家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下,首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化:品牌理念:品牌优势:产品&品质风格及价位。专业从事:以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务,具备行业领先的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”,讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素:“人、场、货、客”,在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点,学员在店实习中进行分析。

店长营运各种知识包括:导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大,不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。
收银员的结账管理(结账前准备结账流程后工作填写收银日报表)

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品，得体家纺的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度，的提高初进员工的积极性。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养各店团队精神。

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛精品导台橱窗正面展示销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4安全管理(防风防盗水电安全)

5活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢2商品的维护及次品处理3加强滞销的主推

提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结 篇二

一转眼，三个月的试用期就过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。我原来是在新网的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对新网也是有一些了解。我是8月8号正式到公司报到上班，刚到公司的第一周，我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

在9月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔仔细细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，每天早上的第一项工作就是打开weare查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于西安的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在weare中查询客户的信息，在新网购买的产品，然后计划出每天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践相结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不

辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结 篇三

我是渠道中心河北办事处的销售温兵兵，于20xx年x月x日进入公司，成为北京xxx公司的一员，做起了dlp行业的一只小狼。就在人事通知我准备转正资料的时候，我才意识到三个月的时间就这样过去了，好像所有的事情还发生在昨天一样。这段时间我收获了很多，也成长了很多，对于我从职场新人到一个合格商务人员的转变具有重要意义，在这里我非常感谢公司给我的机会和领导对我的指导和关怀，没有领导和同事的帮助，我成长不到现在的程度。

记得到公司的第一天，我的领导问过我一句话：到xxx公司来你打算怎么做？我侃侃而谈，说了很多抱负和理想之类的话。我领导只跟我说了一句：我只希望你踏踏实实的做，从一点一滴中做起，这样的脚步才是最真实的。从刚开始每天的思考琢磨，慢慢地成为了一种行为准则，促进我在xxx公司更加快速的成长。数据安全领域是我原来没有接触过的，感到很陌生，但在公司领导和同事的帮助下，我对公司的组织架构、规章制度、行业组成、市场比例、公司产品等有了初步的认识，很快完成了产品的学习过程，在较短的时间内适应了公司的工作环境，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，为做好自己的本职工作奠定了基础。

在进入公司的第二周，公司组织了北京区域新员工的培训，对公司的产品和市场前景及公司政策做了详细的培训，培训期间不懂就问，印象不深的就反复思考琢磨，短短的几天使我对数据防泄漏行业有了更深的认识，对公司的产品的技术优势和应用场景有了更多的了解。在培训结束后，还参加了新员工的ppt演讲考核，并取得了较好的成绩。在培训结束后，

安装了公司的主要产品，进行了测试，对性能和功能有了全新的感受。

在本月下旬主管给了布置了具体的任务：联系河北地区设计公司和设计院。我从名单搜索、联系方式、挖掘需求、抓有效客户，一步步的进行，用十几天的时间基本了解了河北地区设计院行业的市场情况。河北地区对信息化认识程度比较低，好多单位还停留在防火墙、杀毒软件的防护措施阶段，完全没有接触过内部防护的软解决方案，这既是一个问题，又是一个机遇，我相信在设计行业刚性需求的引导下，河北市场会越来越做好。

在进入公司的第二个月份，我开始跟着主管跑市场，在现场学习的过程中不断提高，在去现场之前，先给自己定下几个目标，要理解哪些问题，听懂哪些回答。不懂的就下来，虽然方法简单，但效果很显著。在之后主管对整个现场的流程给我做了详细的指导和分析，指出几个关键问题及解决方法。在代理商和合作伙伴的项目操作方面也给我做了专门的培训，在实际工作中更加顺手。第二月份一个最大的收获就是市场开拓方面，经过自己的努力，河北设计行业中做过的4家，要进行的3家，想深入了解5家，并且后面的数字在不断的增加，这使我在工作中更加有信心，对公司的发展和河北地区市场的扩展充满了期待。

第三个月份是对学习的充实和验证的月份，第三个月份开始公司组织了全公司新员工的培训公司，在外地办事处的人员也回京参加。这给了我们一个很好的交流平台，通过把自己工作中遇到的问题和总结的经验分享，在近十天的培训中，我的实际操作能力、对市场的见解又有了较大的提高，在后半月的项目跟进中把这段时间的学习成果展现出来，并不断升华，成为了我最大的兴趣，我很喜欢在项目跟进中交流、分享、说服的过程。在这方面公司和主管给了我最大的帮助，不断的发现不足、不断的弥补、不断的进步，在这个行业，这个公司我会我会越来越成功。

后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上有一定的差距，也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，提高自己。

在今后的日子里，我会继续努力，在河北这块区域留下我的影子，留下xxx公司的影子，随公司一块成长。

销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结 篇四

今年x月，我有幸来到了x公司x部门的销售岗位。回顾这三个月来的试用期情况，尽管因为工作能力的不足，以及现在经验的缺乏问题。导致了很多岗位上的工作我都没能去全面尝试，也犯下了不少的错误。但总的来说，我在这三个月的时间里，也在试用期的工作中国收获了很多的经验，让自己努力的适应了这份岗位。

初次面对这份工作，很多事情都令我摸不着头脑。当时的我，对于销售的概念仅仅只是在于推销产品而已，对于这份工作究竟要怎样去做，又该向着怎样的方向发展，其实都的不算特别的明白。但也因此，我在学习上也有了更多的成长空间，并在这次的工作中得到了领导的教导和帮助。

回顾这次培训，在前期，领导详细的教导了我关于销售方面的工作要求以及各种技巧，让我很快的掌握了这份工作的基础要求。并给在后来的工作中，我也经常会得到领导和前辈们的指点。更让我在实际上了解了这份工作的，大大的加强了自身的工作能力。

在这三个月的工作中，我主要负责在领导的指点下完成着一些基本的工作。并且在前期的工作里，还经常协助着前辈完成一些简单的任务，也跟着前辈们跑过市场，拜访过客户。在前期的工作里，其实还是有很大一部分是为了提升我的工

作能力的而做的重复练习。尽管非常的枯燥，但却让我在实际的锻炼中充分的强化了自己。

此后，在后来的工作中，随着我工作能力的提升，工作的要求也在不断的提升。如今，在目前的工作中，我的工作要去已经基本上与其他前辈没什么差别。但相较之下，在最终的成绩上还是有一些问题!为此，在今后的工作方面我还要多多努力。

总的来看，这几个月来，我在各位领导和前辈的帮助下成长了不少，也收获了很多。尽管现在在工作方面还有许多的不足。但我会在今后的工作中积极的改进自身的工作能力!如今试用期也已经正是结束，我会继续努力，并在实际的工作中多多锻炼自己，最终成为一名优秀的员工!

销售试用期转正工作报告 销售试用期转正工作总结 篇五

- 1、认真学习企业文化、工作制度，尽快溶入企业。
- 2、高标准要求自己。在工作中有强烈的事业心及责任感，能严格要求自己，勤奋敬业。在工作中摆正自己的位置，时刻牢记公司把我放在这个位置是为前线、为顾客服务的。
- 3、为促进自己业务及理论水平的提高，平时注重学习专业知识，拓宽了知识面。

本月主要完成了以下几项工作：

- 1、根据领导整体思路，完成了秋季服饰文化节的方案策划工作；
- 2、整理并完善了营销部结款办事流程，营销部各项费用支出较大，通过制度的完善，提高工作效率，简化办事流程。

3、对商场导视存在的问题，逐个检查、汇总，并与制作厂家沟通。

4、配合工会，组织了员工拔河比赛活动，员工热情较高。

5、配合本部门完成优品热荐活动的相关工作。

通过一个月的工作实习，对公司的各项制度、办事流程有了充分的了解，随着集团商业的发展，我作为公司的一员，今后一定不断加强学习，注重提高自己的业务水平和理论水平。加强对本地消费习惯的深入了解，进一步完善活动方案编制。虚心向同事们请教，团结协作。

1. 注意加强对周边竞争对手的调研工作。

2. 保证营销方案执行到位：一是完整的执行方案，二是严格按方案执行检查。

3. 与集团其它各店紧密联系，认真学习，吸取经验。

4. 继续深入学习，提高专业知识，勤奋敬业，团结同事。

企业的发展需要每个人的真心付出。每个人都是企业中的一滴水，这些水滴最终汇成了企业这条滚滚奔腾的大河。在今后的工作中，我将时刻牢记自己的使命，严格的用制度来约束自己。作为商场的策划部门，更务实，更有效的以销售为中心，围绕经营来进行工作，为前线服务。

特此申请转正，可否，请公司领导给予批示。

此致

敬礼！

申请人：

xx年xx月xx日