

2023年医疗销售转正申请书 销售转正申请书(汇总15篇)

工作转正申请书的关键是准确、客观地反映自己在试用期内的
工作表现。以下是小编为大家收集的学生会申请书范文，
仅供参考，大家一起来看看吧。

医疗销售转正申请书篇一

尊敬的各位领导：

我于20xx年5月12日成为人和健康会馆的试用员工，到今天4
个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式
员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人
共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，团结
向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在试用期间，我一直在人和春天健康会馆销售部。这一段时间，
人和各部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相
差也较大，但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的
时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整体操作流程。

在健康会馆的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领
导安排的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上
不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，现做为
一名运动按摩师，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的
贡献。

这段时间来我学到了很多，感悟了很多；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，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请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，为公司创造价值，希望可以和公司一起成长。贡献自己一份微薄的力量。同公司一起展望美好的未来！

申请人□xxx

医疗销售转正申请书篇二

尊敬的领导：

您好！

我是_x□现在是我来到__公司的第89天了，我觉得工作做到了现在我应该进一步的要求自己，对于自己的这几个月来的工作我是很满意的，这不是我个人的自满，我还是得到的妞妞的认可，作为一名房地产销售我觉得很多时候我需要严格的要求自己，就像这几个月来一样，我在工作当中就一点不敢松懈自己，这是一种心态，工作的心态不仅仅就是想着怎么做业绩，其实当然我们主要就是做业绩，但是我觉得在做业绩的同时积累经验是很不错的，几个月的试用期，我成长的很多现在我觉得自己有能力更好的为公司服务了，这次我也是向您申请转正。

我一直想着成为公司的一名正式员工，我对自己很是有信心，工作的动力就是来源我对自己的自信，还有就是我也在工作中感到了乐趣，我觉得这是很滑稽的，在做销售的工作中能够感受到乐趣是很难见的，现在我认为这是一种成就，我觉得在工作中找到兴趣就是一种成就，我也是为自己能够找到这种乐趣感到开心，我每次成交一笔交易的时候我就很有成就，尽管我现在是刚刚从事房地产销售不不久，但是我却在这么短的时间内看到了自己的能力，也发现了在工作中的乐趣，

这是难得珍贵的。

现在让我会想起这几个月来的一个工作经过，我觉得收获慢慢，首先就是我很快的适应了这个的工作，我来的这里的时候很多都是好奇的，自己没有做过房地产销售就是这种陌生激起了我的兴趣，我很快的就了解掌握可一些业务知识，还要就是自己的能也在直线上升着，要说一开始自己还是什么不懂的新手，现在我就已经具备一名房地产销售的基本素养了，我知道做销售是要花时间去钻研，还要自己努力，这几个月的时间我真的是很用心，现在我更多的是一种对工作的自信，三个月的时间我的业绩不能说自己的很优秀，但是同比跟我一批来到公司的人我的成绩还是很明显的，我知道自己的不需要去跟别比较，作为一名刚刚接触销售的我未来还是有很多的路走，我喜欢这个职业，我也肯花时间去努力，这是第一点，再一个就是我对未来的工作做好了很多的准备。

房地产销售是需要花时间的，闲杂这短短的时间不是我的全部，但是也能够看出来我还是适合这个职业的，我觉得这是很值得庆幸的，也请领导给我这个机会。

此致

敬礼！

申请人□_x

20__年x月x日

医疗销售转正申请书篇三

尊敬的公司领导：

我于xxxx年七月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

一个多月来，我在店长、公司领导和同事们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，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；

四、业务知识方面特别是相关知识掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，不辜负区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，从20xx年8月起，申请转为正式员工。

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。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

此致

敬礼！

申请人□xxx

日期□xx年x月x日

医疗销售转正申请书篇四

尊敬的公司领导：

我叫xx□于xx年10月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，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；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管xx的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管xx与同事xx□能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人□xxx

20xx年6月1日

医疗销售转正申请书篇五

您好！

我是xx，现在是我来到xx公司的第89天了，我觉得工作做到了现在我应该进一步的要求自己，对于自己的这几个月来的工作我是很满意的，这不是我个人的自满，我还是得到的姐姐的认可，作为一名房地产销售我觉得很多时候我需要严格的要求自己，就像这几个月来一样，我在工作当中就一点不敢松懈自己，这是一种心态，工作的心态不仅仅就是想着怎么做业绩，其实当然我们主要就是做业绩，但是我觉得在做业绩的同时积累经验是很不错的，几个月的试用期，我成长的很多现在我觉得自己有能力更好的为公司服务了，这次我也是向您申请转正。

我一直想着成为公司的一名正式员工，我对自己很是有信心，工作的动力就是来源我对自己的自信，还有就是我也在工作中感到了乐趣，我觉得这是很滑稽的，在做销售的工作中能够感受到乐趣是很难见的，现在我认为这是一种成就，我觉在工作中找到兴趣就是一种成就，我也是为自己能够找到这种乐趣感到开心，我每次成交一笔交易的时候我就很有成就，尽管我现在是刚刚从事房地产销售不不久，但是我却在这么短的时间内看到了自己的能力，也发现了在工作的中的乐趣，这是难得珍贵的。

现在让我会想起这几个月来的一个工作经过，我觉得收获慢慢，首先就是我很快的适应了这个的工作，我来的这里的时候很多都是好奇的，自己没有做过房地产销售就是这种陌生激起了我的兴趣，我很快的就了解掌握可一些业务知识，还要就是自己的能也在直线上升着，要说一开始自己还是什么不懂的新手，现在我就已经具备一名房地产销售的基本素养了，我知道做销售是要花时间去钻研，还要自己努力，这几个月的时间我真的是很用心，现在我更多的是一种对工作的自信，三个月的时间我的业绩不能说自己的很优秀，但是同

比跟我一批来到公司的人我的成绩还是很明显的，我知道自己的不需要去跟别比较，作为一名刚刚接触销售的我未来还是有很多的路走，我喜欢这个职业，我也肯花时间去努力，这是第一点，再一个就是我对未来的工作做好了很多的准备。

房地产销售是需要花时间的，闲杂这短短的时间不是我的全部，但是也能够看出来我还是适合这个职业的，我觉得这是很值得庆幸的，也请领导给我这个机会。

此致

敬礼！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇六

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年_月_号到单位工作，到20xx年_月_日已经3个月了。非常感谢公司能给我提供这么好的一个平台，让我有幸的可以成为的一员。

在公司实习期间体会到了领导对我们下属之间的关心以及同事们之间的团结友爱，互助。通过办事处的培养和对产品知识、销售技巧的学习，以及在市场上的磨练，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的操作流程。我觉得自己的能力得到了一定的提高，现已具备了做一名医药代表的素质和能力。通过不断的努力工作，使自己的产品销量有了显著增长，业务上取得了一定的成绩。当然我还有

很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

在未来的工作中，我将继续努力，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。维护好现有市场，积极开发一些有潜力的新市场，使产品销量稳步增长，顺利完成公司的任务指标，希望通过公司的培养和自身的努力，成为公司的一名优秀员工，争取得到更大的发展空间，不辜负领导对我的期望。

这几个月来我学到了很多，感悟了很多；看到的发展，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分在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请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，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

此致

敬礼！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇七

尊敬的领导：

转眼间□20xx年已将过去，我现在已是xx的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年xx月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配

到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在xx办继续担任业务工作，并分配到xx县部担任驻xx业务员，这使我对在xx实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xx部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚

守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

我今年xx月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。

并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技

巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在xx寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对xx销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新

的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

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，恳求领导给我一个为_效力的机会。

此致

敬礼！

申请人□xx

xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇八

我叫xxx□于20xx年x月x日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，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。积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在主管的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣

味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命。感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我。感谢我的主管与同事，能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正申请，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□xx

20xx年x月x日

医疗销售转正申请书篇九

各位公司领导：

你们好：

我于20xx年七月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、业务知识方面特别是相关知识掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，不辜负

区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，从20xx年8月起，申请转为正式员工。

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。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

此敬

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇十

尊敬的公司领导：

你好！

我是xxx□现在是我来到xx公司的第89天了，我觉得工作做到了现在我应该进一步的要求自己，对于自己的这几个月来的工作我是很满意的，这不是我个人的自满，我还是得到的妞妞的认可，作为一名房地产销售我觉得很多时候我需要严格

的要求自己，就像这几个月来一样，我在工作当中就一点不敢松懈自己，这是一种心态，工作的心态不仅仅就是想着怎么做业绩，其实当然我们主要就是做业绩，但是我觉得在做业绩的同时积累经验是很不错的，几个月的试用期，我成长的很多现在我觉得自己有能力更好的为公司服务了，这次我也是向您申请转正。

我一直想着成为公司的一名正式员工，我对自己很是有信心，工作的动力就是来源我对自己的自信，还有就是我也在工作中感到了乐趣，我觉得这是很滑稽的，在做销售的工作中能够感受到乐趣是很难见的，现在我认为这是一种成就，我觉在工作中找到兴趣就是一种成就，我也是为自己能够找到这种乐趣感到开心，我每次成交一笔交易的时候我就很有成就，尽管我现在是刚刚从事房地产销售不不久，但是我却在这么短的时间内看到了自己的能力，也发现了在工作的中的乐趣，这是难得珍贵的。

现在让我会想起这几个月来的一个工作经过，我觉得收获慢慢，首先就是我很快的适应了这个的工作，我来的这里的时候很多都是好奇的，自己没有做过房地产销售就是这种陌生激起了我的兴趣，我很快的就了解掌握可一些业务知识，还要就是自己的能也在直线上升着，要说一开始自己还是什么不懂的新手，现在我就已经具备一名房地产销售的基本素养了，我知道做销售是要花时间去钻研，还要自己努力，这几个月的时间我真的是很用心，现在我更多的是一种对工作的自信，三个月的时间我的业绩不能说自己的很优秀，但是同比跟我一批来到公司的人我的成绩还是很明显的，我知道自己的不需要去跟别比较，作为一名刚刚接触销售的我未来还是有很多的路走，我喜欢这个职业，我也肯花时间去努力，这是第一点，再一个就是我对未来的工作做好了很多的准备。

房地产销售是需要花时间的，闲杂这短短的时间不是我的全部，但是也能够看出来我还是适合这个职业的，我觉得这是很值得庆幸的，也请领导给我这个机会。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇十一

尊敬的上级领导：

我于20xx年3月10日成为公司的试用员工，很荣幸加入***这个大家庭，真诚感谢公司给我这次难得的机会。负责**区域销售工作一职。

今天，我怀着无比高兴的心情向公司提出申请转正。成功属于有准备的人，我一直在准备着，努力着。好强的胜利心与进取心，一直在支持着我向前。虽然每一步都是很辛酸的，但我从不因此而停步。过去工作经验告诉我，角色就是承担，既然选择了这个角色，一定要演绎得淋漓尽致，勤勉不懈。在分管领导的指导下，与人共处、语言艺术、沟通艺术等方面有了很大的进步。因为销售工作，优秀的沟通能力是基本，良好的公关经验和较强的责任心责任感是成功的关键。因此，利用业余时间，在进攻心理学，人本行为学，以致丰富自己，开阔思路，不断进取。

经过三个月的磨练，我深深感觉到，机会与挑战并存，成功与辛酸同在。但我仍在求真务实中认识自己，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。对自己的信念不离不弃。将在公司这个美好的平台上，实现自己的价值。

以后我将做好以下方面：

一、快而准的找出客户需求。洞察分析客户的迫切点将之作为切入

点，全心全意的为客户服务，急客户之所急，需客户之所需，帮助客户解决问题，树立一个良好的服务意识，摆正心态。重点客户重点上心，重要工作首要完成，越挫越勇。

二、提高客户的把握度。与客户成为朋友，建立起亲如兄弟姐妹的家庭关系，让客户深感我们的合作是我在帮他支持他，没有我的帮助，他认为也许他会失去很多。

三、认真总结，严格按照公司对销售的管理流程规范自己。必须按时完成周报，月报并且自我分析，总结原因。碰到疑难杂症，不耻下问，多总结，多分析，在分析中吸取，在总结中进步。

四、业余时间，多学习公司产品知识，专业知识。提高专业能力；留心了解市场格局的变化，掌握前沿信息，分析与自己相关的产品、品牌、市场行情的变化。做到知己知彼，百战“一”胜。

再次感谢公司给我的机会，并对我的栽培，我将勇往直前，做得更好！使自己的业绩尽快变成数字，不要总是一个“0”
最后，我祝公司事业蒸蒸日上，飞黄腾达！希望我也能够为之添砖加瓦！谢谢！

申请人：***

20xx/6/13

医疗销售转正申请书篇十二

尊敬的领导：

进入福满花园项目已有一年了□20xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年工作情景总结如下：

1、销售人员培训

销售部于20xx年x月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

2、客户来访统计

x年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有必须影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

3、销售文件档案管理

在20xx年x月x日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年x月x日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

4、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开

应对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情景。

5、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

6、x年工作存在问题

虽然x年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自我知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自我对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自我的工作本事需要加强提高。首先就是工作的进取性和主动性，很多时候都是陆总的提醒才去做的工作，在x年要改正，学会自我去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作本事也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望x年的销售成绩比x年的成绩更上一个台阶。

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，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼!

申请人:

XX年XX月XX日

医疗销售转正申请书篇十三

尊敬的公司领导:

您好!

在岗试用期间,我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的,在销售部领导的耐心指导和同事热心帮忙下,我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中,我一向严格要求自己,认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习,不断提高充实自己,期望能尽早独当一面,为公司做出更大的贡献。当然,刚进入销售部门,业务水平和销售经验上难免会有些不足,在此,我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮忙,感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习,我此刻已经能够独立承担一般车辆销售业务,在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务潜力,争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多,感悟了很多,看到公司的迅速发展,我深深地感到骄傲和自豪,也更加迫切的期望以一名正式员工的身份在那里工作,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一齐成长。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇十四

您好：

我是小区部xxx□已来xx将近三个月，从中学习到好多东西，记得当年刚从学校毕业，曾十分的迷茫进入何行业。曾在朋友介绍来xx面试。当年的自己那么的青涩也很内向，袁总和王经理面试了我，最后没要我。前几天才知道不要我的原因是我太实在了，怕有些场合应付不来。后来我还是进入这个行业，进入了衣柜行业，那时的自己已慢慢走出青涩，最后通过了面试。

我是个骨子里要强的人，不愿服输的人。进入xx这个平台，我感到十分的高兴，我喜欢销售，喜欢xx□喜欢xx这个团队。我喜欢xx每一个人，他们伴我一步步成长，允许我犯错误，我承认我人不聪明，但是我肯努力，敢拼搏。我有做销售中重要的一点重要因素一有激情。刚进xx我屡屡碰壁，但是超哥，和燕姐对我很是照顾，我从一个不完全做销售的我，变得越来越适合这一行业。我不甘平庸过一生，我愿奋斗一生，不辜负自己活一生。我曾很拼命做过好多事，但是事与愿为，失败好多次，可能我是属于那种心气很高的人，但是却无才无德。曾被家人批评过，不要眼高手低，所以我慢慢从最简单的做起。年轻的时候不拼搏。此时不搏，更待何时。喜欢xx这个氛围，我会努力融入其中，并且享受这种感觉。

如果转正了，我将倍加得为xx事业奋斗，创造更多的业绩，不负培养我的xx人。虽有哭，有泪，但是我知道我正在通向成功的彼岸。我会做好上级安排的事，赛然能力有限，但是仍会尽全力，希望领导们能给一次转正的机会，让我进入这个平台奋斗！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

医疗销售转正申请书篇十五

我成为公司一员，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，提高房贷款门槛，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：

一、打造属于项目的特色，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：

- 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、针对通路：方便、快速、服务到位.....
- 3、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，也使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。

此致

敬礼！

申请人□xxx

时间□20xx年xx月xx日