

理财经理转正申请书大全

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

理财经理转正申请书大全篇一

从走进xxx公司的那一刻，我就知道自己来对了地方。作为一名刚刚毕业的学生，尽管我没有见识过太多公司的情况，更没有什么在工作上的经验。但当我感受到xxx公司的氛围的时候，我就觉的自己非常适合这里。

后来，我在自己的努力下得到了领导的认可，通过了的初试和复试，顺利的来到了xxx的试用期岗位，并在这三个月里积极的学习和的成长，如今，终于即将成为一名真正的xxx销售客服员工！

回顾这三个月的时间，作为一名试用期的新人，我无时无刻不在学习着工作的方式和技巧。起初，刚来到xxx的时候，我在工作中几乎什么都不懂。但在领导的严格培训下，我学会作为销售客服方面的基础工作方式。

这真的是的一次让人深刻的培训阶段。作为销售客服，我们有太多需要掌握的东西了。其中，最基础的在工作中要使用的礼仪用语，还有各种相对应的回答方式。而且作为一名客服，在这些对话上还有很多的技巧，在这方面，我真的锻炼了很久才掌握了诀窍。

此外，作为一名销售，我们要对公司的产品和业务都做足了解。为了能将公司的产品以及信息都及牢固，我几乎是花了

一星期的时间去背诵！

尽管培训确实是很重要的，但在真正的工作中，最为重要的还是在实际工作中的锻炼。起初的工作上，我因为心中准备不足，在工作中总是发生很多问题，发挥并不稳定。但在前辈们的鼓励下我冷静下来再次挑战，很快就突破了紧张的妨碍，并顺利的适应了工作中氛围，顺利的完成了自己的工作！

后来的工作中，尽管我已经掌握了基本的工作能力，但作为一名销售，并不仅仅是将工作做了就行了，在完成自己工作的同时，我们也要努力的在销售上做出业绩来！同样在这阶段我也经过了很久的学习，其中最大的收获就是前辈们教给我的很多技巧。这些经验之谈不仅让我深入的了解了销售这份工作，更帮助我在工作中有了很大的提升。

如今，三个月的时间过去了，我也即将转正为一名正式的员工，但是我会牢记自己的在这段时间的收获，在今后的工作中严格的要求自己，努力的去改进和加强自身的工作能力，为xxx公司贡献出自己的力量！

理财经理转正申请书大全篇二

上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，更多的是人与人之间的相处，他们给了我不少的'帮助，有了他们的帮助让我的工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往__年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取更多的工作经验。

20__年__月我被公司派往这个新的工作环境里，在__的指导和帮助下开始了工作。最初接触的是__慢慢的在__的带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，__又在现场耐心的教我从开始慢慢的发现问题，排除问题，到后来的解决问题，心中的自信也一天天的增强。____年__月，我在做__，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题，。没想到在接下来__，我却吃了自己种的苦果——他也教会了我虚心和谨慎。

从20__年的__月到现在一年多，__月有余，__多天，我深深感觉到我已与光一结合在一起，因为公司的进步而喜悦，因为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。与光一共发展，与光一共同努力。

转正之后，我将一如继往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

理财经理转正申请书大全篇三

岗位概要：主要负责协助经理进行接待、考勤、办公室日常事务管理及人事管理。

1. 考勤工作：协助人事专员，做好员工考勤管理与汇总，每周和所有员工考勤核对。

2. 文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。检查复印机和打印机的及其它用纸情况，不够时及时添加纸张。

3. 日常邮件的收发管理与月结。对运费超过100元的邮件，向寄件人说明需要填写工作联络单并找领导签字。如发现有不正常的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

4. 日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

5. 协助工作：协助部门经理做好公司员工培训活动的组织，搞好公司企业培训。

1. 工作收获：

(1) 工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

(2) 工作适应力逐步增强

(3) 踏实的工作态度：我坚持工作踏实，任劳任怨，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

2. 工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作。

接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

3. 需要努力的方向及感想：

希望在以后的工作中，努力提高工作水平，适应新形势下工

作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢领导的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

同时也希望公司能建立起更完善的各项制度，让公司和员工共同成长进步！

理财经理转正申请书大全篇四

我是结构件车间上车班的一名电焊工，我来公司到现在以三个月了，在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，在公司工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，更要保证施工质量，干一行，爱一行，我对电焊工作的热爱和执着会激励着我向着更好的目标发展。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种家装相关知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中要不断学习知识，通过多看、多学、多锻炼，来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极热情细致地对待每一项工作。

我相信我的表现能够给公司交上一份满意的答卷，我也有信心在今后的工作中继续努力保持热情为公司的发展贡献自己应有的力量。

理财经理转正申请书大全篇五

试用期个人总结进入东方建银以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、工作上还是学习上，都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的进步和巨大的收获，同时也存在一定的问题和需要改进之处，现将工作以来的表现做一个回顾和总结。

自入职以来，先后接受了人力资源部和整机管理部系统的培训课程，通过学习公司的企业文化和经营管理模式，了解行业和公司的基本情况，我对未来的工作也有了一定的信心。俗话说“隔行如隔山”，陌生的行业，无谓的经验，几近空白的产品知识让我在这行成了“小矮人”，销售员面对客户要是谈不上一句产品，那该是怎么一种境况？培训结束了，和我一起培训的其他地市分公司的业务员大都下了市场，只剩下我和另外两人，三至六月份是工程机械销售的旺季，错过了这几个月就相当于错过了一年，我很是着急，一方面着急要到市场锻炼，一方面又缺乏知识积累，心情急躁又矛盾。这时候，高经理仔细给我们分析了市场情况，教我们从基本的产品知识学起，先学习斗山产品参数，再收集其他主要竞争品牌的参数，记忆背诵，一个周的时间，我对产品的基本参数熟记于心，手握利器，是该开刃的时候了！

经过一番准备，3月底，我被分到晋中片区寿阳县从事市场开发工作，如经理所教，我先从配件店老板和拖板车司机入手，寻求建立良好的关系，以争取他们给我介绍一些工程机械行业的客户，再有从当地工程机械租赁市场、工地以及工矿入手，找寻客户。初到寿阳市场时，新区开发的大片工地及松塔水库施工项目让我无比兴奋，“有工程就一定有工程机械”，当我满心欢喜的到工地找到负责人时，他们告诉我，

工程已近尾声，不需要工程机械，我那正欲前进的梦想戛然而止。接下来的时间，我开始找当地居民和客户了解工地和工程开工情况，也在网络上搜集寿阳投招标项目和重点工程建设项目，到各个乡村的山上找石料厂，徒步穿梭在各个石料厂之间，风起白色的烟雾让我看到希望其实越来越近，越来越近。我以前曾经从事过一段时间的销售工作，接触客户有一定的经验，只是新的销售模式需要探索和总结新的方法，学习新的销售技巧。经过一个多月在市场上的摸索锻炼以及和有“商机”客户的接触谈判，我学到了不少的销售知识，初步掌握了和客户谈判的技巧，也积累了部分机械行业客户，销售了一台dx260挖掘机，这对我说只是刚刚开始，以后要走的路还很远。

（一）端正态度，从零做起。每个人的职位不同，经历也不同，心态也可能不同，但到了新环境新职位时，应该将自己当做一张白纸，积极地从零做起，培育良好的心态，展示全新的工作面貌，不小瞧客户，也不小瞧自己。董总讲到的“变态”，韩建华经理给我们讲到销售中的“三看”，无一不是从销售员的角度来讲工作中正确态度的重要性。良好的心态会给工作带来无限的乐趣，给企业带来效益，给社会带来财富，既使在繁忙的工作中也不会感觉疲劳，且工作效益也大不相同，没有悲哀的工作，只有悲哀的态度，人变心则变，心变则态度变，态度变则思维变，思想决定了行为，心态决定了命运。

（二）工欲善其事，必先利其器。在做销售工作前，我们需要让自己变得比较专业，至少要比客户专业，如果客户比我们更专业，那我们很难将产品销售给他们，因为我们知道的他们都知道，我们不知道的他们也知道，这种状况销售成功的概率是非常小的。一个成功的业务员不仅要关心顾客的需求，同时推销技巧要非常的好，而且对产品的专业知识是需要必须具备的，不仅要了解自己的产品的专业知识，同时也要了解竞争对手产品的专业知识。客户为什么选择竞争品牌？竞争品牌的优势在哪里，弱势又在哪里，我们的优势和弱势

又在哪里，做好准备工作，以己之长攻彼之短，才能顺利和客户谈下去。不同的产品在不同区域分布不同，品牌的认知在工程机械行业由来已久，我们需要找的是适合自身产品的客户，同时熟知竞争产品的价格和销售政策，熟悉自己产品的价格权限范围、现有客户的关系、潜在客户的资料量和细致程度，做到“知己知彼百战不殆”。

（三）工作中的责任心。在这个社会里，需要有很强责任感的人，公司亦如此，责任心不仅是一种态度，更是一种职业素养。我们不仅要对自己负责，也还要对别人负责，对集体负责，尤其是在一个公司里。公司就像一台大机器，每一个人都是机器上的一个齿轮，任何一个齿轮的松动都会影响其它齿轮的正常运转，进而影响整个机器，总之，责任就是做好社会或公司赋予你的一切有意义的事情。有了责任心，我们的工作肯定会有一个质的转变——工作就变成了我要做，而不是要我做，其最后的结果也大不相同，这一点毋庸置疑。就拿发资信调查表来说，一次微小的错误导致重发资信表，就会给其他部门带来反复的重复工作，既浪费了时间，又增加了负担。所以工作中认真点，仔细点，履行工作职责，做好本职工作才是一名合格的员工。

在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有缺点需要改正。

（一）沟通不够。人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。不管是客户还是同事，关键是能不能用真诚去打动对方让对方接纳。才入这行，我自认为凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户和同事顺畅交流，至于他们心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一个多月的相处以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧时，对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。在和客户沟通方面我也有做得不够到位的地方，有时关键的一句话没有说的很明白，结果双方的理解就产生了分

歧，像上次和客户谈到“运费单独算”时，谈到首付比例40%，因为《业务员价格表》中并没有首付40%时各项费用、首付、还款等数据，所以一直谈的是首付40%付款后提车，并没特别的将首付中包含运费这事向客户讲明，后来就起了分歧，客户坚持认为运费是从公司到工地而不是从烟台到工地。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

（二）创新思维不足。不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。入职以来，部门的领导和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工要做到的事，但是这样的员工不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

前途是光明的，道路是曲折的，实现转正只是走完了“万里长征第一步”，在以后的日子，我着重要从以下几方面补充和完善自己的知识体系，提高自己的工作水平。

（一）加强专业知识学习，提高工作水平。完整的销售流程不仅是销售过程和签单，还包括售前服务和售后服务，良好的售后服务将是客户再开发和转介绍的中心工作，而目前我对工程机械的售后服务和保养工作知之甚少，对配件名称叫

不上来，今后我将多跟服务和配件部的同事学习这方面的知识，让自己变得更专业，让客户购买我们的设备时，变得更放心、更省心、更安心。

（二）加强销售技巧学习，练就销售技能。提高业务能力和服务质量，使一批熟悉的客户的业务能巩固并发展起来。在工作中，要提高自己的工作能力和专业素质，加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系，不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强销售技巧和产品的学习，及时了解客户的需求和施工情况以及竞争品牌的市场政策，及时将客户的需求和市场行情反馈给经理，并加强与同行从业人员的联系，学习他们的销售技巧和经验，使自己在销售工作中上个台阶。

（三）用心服务，在你身边。过去的两个月，让我体会最深的是真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对每一件小事，对待每一个客户和同事，要以力求精致的态度，对自己的目标，要尽最大努力去完成。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“用心服务，在你身边”这八个字里面找到人生价值的所在。

相信在公司培养和自我的奋斗下，我在工程机械行业的路定会走的更宽、更远！

理财经理转正申请书大全篇六

我一直谨记自己作为一名汽车销售助理的职责，不去做哪些超出我职责之外的事情，不让自己的精力分散到其他地方。虽然在一开始刚刚工作的时候会感觉到很累，很难，但是我也都坚持了下来，让自己能够得到了很大的进步。也是一直把公司的利益放在第一位，没有做出损害公司利益的事情。

我也是一直把自己的态度摆的很端正，没有应为自己是一个试用期员工而有所松懈，一直坚守在岗位上。也遇到过很多

我自己解决不了的问题，但幸好有着领导和同事们的帮助让我能够很快的熟悉了工作内容，掌握了工作的方法。也很感谢大家能够接纳我，并没有因为我是新进员工而对有所排挤，而是对我非常的热情，让我没用多久就迅速融入了这个大家庭当中。当然也在工作的时候出现过心态失衡的问题，而在我选择憋在心里的时候就感觉到了越发的难受，而领导也是在发现了我的问题之后对我进行了心理疏导，让我很快的调整了自己的心态。我想我能够坚持到现在缺少不了领导和同事们对我的帮助。

虽然现在我的试用期马上就要结束了，但是我也不会因为这个原因就让自己感到松懈，而是会继续的学习，因为我知道自己还有很多不足的地方，只有这样，才能让我继续的进步，追赶上其他同事们前进的步伐，不至于掉下队。当然我也对自己有信心能够处理好以后的工作内容，毕竟我并不是一个懒惰的人。而转正之后我的工作压力肯定也会变得更加的大，但是我觉得自己能够抗住这份压力继续往前走的，也希望领导您能够有所了解，同意我的转正申请。