

最新市场部转正报告(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

市场部转正报告篇一

进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个半月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。自始至终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮助下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。我在复合导线厂从事的是710框绞这个工作，刚上班的时候是处于一片茫然的状态，对框绞机的很多工作流程还不熟悉，不知道该如何做好这项工作。遇到这种情况，我依靠班长和机长的指导，以及自己认真的向身边的同事学习，处处留意，多看、多思考、多学习，不会的东西不去操作，以免引发事故伤人人伤己。渐渐地熟悉了工作情况，并融入了这个团体之中。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，学习公司的企业文化，积极参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。要求积极上进，爱护公司的财务，一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争，也使我充分地

认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员转变。

经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我，难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

市场部转正报告篇二

xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

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助下，我非常快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，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，希望能尽早独当一面，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助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在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能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了非常多，感悟了非常多，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！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

市场部转正报告篇三

尊敬的领导：

20__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，临近年终，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x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，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领导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。

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20__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x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20__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。x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。x月份在我们的二级x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。

在20__年x月x日国家实施“x”政策，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x月x日和x月x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x危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在x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x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20__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20__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20__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，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼！

申请人：__

20__年__月__日

市场部转正报告篇四

1、按时办理银行付款业务，核对银行回单，根据会计审核无误的记账凭证按序登记银行存款日记账、现金日记账。

- 2、严格按审核后的费用报销凭证，办理收付业务。
- 3、负责到银行办理承兑，日常收付及银行结算业务(购买支票并开具支票)。
- 4、定期核对银行存款日记账，现金日记账，并与总账会计核对银行现金账，保证账账相符。
- 5、购xxxx□开取xxxx□
- 6、协助会计主管、应收应付会计完成其他相关工作。
- 7、月末进行库存盘点，相关数据统计。

自己的不足，更好的完成本职工作。同公司一起展望美好未来!

望领导给予批准，谢谢!

此致

敬礼!

申请人:

日期:

市场部转正报告篇五

时光荏苒，转眼间我来xx已经8个多月了。在这段时间里，我感觉自己取得了很大的进步，在生活与工作中，都体会到了一个崭新的自我。在这段时间里。公司领导、同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感觉到了xx人“敢于拼搏，敢为人先”的

企业精神，也体会到了xx创业至今的困苦和艰辛。在对您们肃然起敬的同时，我也为有机会正式成为xx一员而惊喜万分。

刚进公司的时候一切都是陌生的，新的环境、新的知识都需要我去掌握、去适应。我首先参加了公司的培训工作，了解了公司的基本情况和规章制度，使我对xx有了充分的了解，并学到了许多以前没有接触到的知识和理念，进入工作岗位后，起初，感到一切都很茫然，因为以前我对船舶制造一点也不了解。现在接触下来，才发现光是涂装作业就是如此复杂，心中不觉气馁。所幸的是公司融洽的工作环境鼓励着我，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，我重拾信心，积极投入工作，遇到不明白的问题我就虚心向各位师傅们前辈们请教，多问多学，立足于岗位工作，从基本做起，不怕不会，就怕不学、不问。在业余时间，我则努力学习电脑知识，积极提高自己的英语水平，因为在涂装工艺方面，英语是必不可少的，这样就可以为以后的工作打下坚实的基础。

财务收支预算是单位完成各项工作任务，实现事业发展和工作正常运转的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好全市xx系统和x局机关的收支预算具有十分重要的意义。为此，在20xx年的预算编报工作中，我们高度重视，在认真总结前几年预算编报经验的基础上，根据系统和机关的发展实际，紧紧围绕预算体制改革的各项举措，大胆探索新的工作思路，并在改革中调整，在调整中完善，逐步探索出一条在稳定中求发展，在发展中求创新的部门预算改革的新思路。

在这几个月里。我遇到了许多困难，碰到了许多的问题。在解决的过程中，也使我学到了很多的东西。对于工作，我始终将责任心放在首位，仔仔细细，一丝不苟，坚决杜绝错误的发生，不敢有丝毫懈怠，否则费时费工，将严重影响涂装工作进度，我深感责任重大。从大学到社会的转变，心态的不断调整，知识的不断积累，于我看来，就是一种工作经验的

积累。成功是什么，就是每天进步一点点，我一直努力的充实自己，让自己更快的融入到工作当中去，融入到团队当中。油漆工艺于定额管理是讲究配合，讲究团结协作的，许多人为我的进步也付出了努力，我内心十分激动。

在工作中，许多很简单的问题对于刚毕业的我，都是可能成为难点，但这不是解决不了的理由，是谁都需要经历这个过程。在不断的学习中、不断的摸索中、去培养自己的自主学习能力、思考问题能力。有句古话说的很好：活到老，学到老。学习，学习，再学习也正是作为一名xx人永恒的奋斗主题。为生活而学，为发展而学，学会改变人生；向书本学习，向他人学习，不断的反省总结自身，通过持之以恒的学习，加强心智修炼和能力提升。对于我们这一届毕业生，人员竞争激烈，知识的更新换代周期短，新技术的不断发展，让我们更应该保持好心态，随时迎接挑战。

(一) 公务员日常登记正常推进。按照集中统高效规范的要求，审批办理了市级和四县(区)呈报的共计875名公务员登记、转正手续。

在这段时间里，起先我主要负责对内、外场油漆进行定额管理和增补统计。在一段时间的经验积累后，同事们对我的信任和工作上的需要，我单独接管了hempadur此品种的油漆。现在使用此油漆的只有h1086/87船。我现在每天的工作就是根据现场的需要，递送申请量，做好油漆库存，并对其定额、增补进行审核后发放现场涂装。还要针对施工中出现的问题，通过与研究院下发的工艺进行核对，确保现在施工无误，不返工。

上面的要求看起来，对学生有点苛刻，过于严肃，笔者认为：这样对学生的习惯养成是大有裨益的。但我自己也注意要多接触学生，做他们的朋友，让学生知道老师严格要求他们是对他们的人生有好处。还感受到老师和蔼可亲，易于接近。我经常用李大钊的一句话教育学生“学就学个踏实，玩就玩

个痛快!”。

现在，我所欠缺的还是现场细节的经验，涂装的专业知识也还有待加强。在今后的工作中我会不断加强理论与实践的学习，在实践中发现问题、解决问题、真正做到学以致用。面对未来的挑战，我将继续努力奋斗，扬长补短，争取在以后的工作里更上一层楼。

工作三个月以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的情况作简要总结汇报。