# 2024年销售岗位试用期工作总结(十五篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-09-12

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。销售岗位试用期工作总结篇一作为一名新人，在这段时间的工作里...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**销售岗位试用期工作总结篇一**

作为一名新人，在这段时间的工作里我真的收获了很多。并且成长了许多。如今，试用期结束了，我也即将开始今后正式的销售工作，在此，我对这几个月的工作情况总结如下：

在最初的一段时间，我仅仅只是在店里做一些简单的杂活，在这个阶段里，尽管我负责的都是些简单却繁琐的工作，但同时我也在努力的学习，通过前辈的教导，通过在工作中对前辈工作的观察，我慢慢的掌握了其中的技巧。并且领导还总会对我进行培训的和锻炼，让我能更快的掌握到一名销售因有的能力。

再后来，我在掌握了基本的销售能力之后开始主动的去接触顾客的，并通过自己的能力和手段去招揽顾客。前期的时候，尽管有很多不足和问题，但每次的锻炼之后也让我得到了很多的收获，并一次次的通过改进来加强了自身的销售能力，最终让自己的能力稳定了下来。

在试用期的末尾，我的工作能力已经基本与其他的前辈相差无几了，但相比之下，依然有许多经验方面的差距。为了弥补这份差距，我也依然在努力的锻炼自己，并通过网络等各种方式不断的学习新的技巧方式，提升自身的工作能力。

在xxx工作的这段时间，我通过工作不仅提升了自身的销售能力，更是加强了自己对社会的了解以及交流方面的能力，不仅如此，我还通过工作大大的提升了自身的交际圈子。

反思这三个月，我自身发生了很大的改变和的进步!这都是在这份工作的中学到的。但是仅此是远远不够的，在这份工作中，我能学到的东西还有很多，需要用到的知识也还有很多。所以在今后的工作中，我还要继续努力的去学习，去了解!

如今，三个月的时间已经成为了过去。尽管我也已经从一名试用期的员工成长为一名正式的销售。但是在未来的工作中我会用更加坚定的意志去学习，去提升，让自己成为一名合格的销售人员。

**销售岗位试用期工作总结篇二**

不知不觉间，三个月的考验已经结束了。作为一名试用期的销售，在这三个月来，我一直在努力的学习和锻炼。通过这些锻炼，我提高了自己的工作能力和对销售这份工作的认识。同时，也进一步认识到了自己作为一名销售在工作中的不足和问题。

作为一名新人，在这段时间的工作里我真的收获了很多。并且成长了许多。如今，试用期结束了，我也即将开始今后正式的销售工作，在此，我对这几个月的工作情况总结如下：

在最初的一段时间，我仅仅只是在店里做一些简单的杂活，在这个阶段里，尽管我负责的都是些简单却繁琐的工作，但同时我也在努力的学习，通过前辈的教导，通过在工作中对前辈工作的观察，我慢慢的掌握了其中的技巧。并且领导还总会对我进行培训的和锻炼，让我能更快的掌握到一名销售因有的能力。

再后来，我在掌握了基本的销售能力之后开始主动的去接触顾客的，并通过自己的能力和手段去招揽顾客。前期的时候，尽管有很多不足和问题，但每次的锻炼之后也让我得到了很多的收获，并一次次的通过改进来加强了自身的销售能力，最终让自己的能力稳定了下来。

在试用期的末尾，我的工作能力已经基本与其他的前辈相差无几了，但相比之下，依然有许多经验方面的差距。为了弥补这份差距，我也依然在努力的锻炼自己，并通过网络等各种方式不断的学习新的技巧方式，提升自身的工作能力。

在xxx工作的这段时间，我通过工作不仅提升了自身的销售能力，更是加强了自己对社会的了解以及交流方面的能力，不仅如此，我还通过工作大大的提升了自身的交际圈子。

反思这三个月，我自身发生了很大的改变和的进步!这都是在这份工作的中学到的。但是仅此是远远不够的，在这份工作中，我能学到的东西还有很多，需要用到的知识也还有很多。所以在今后的工作中，我还要继续努力的去学习，去了解!

如今，三个月的时间已经成为了过去。尽管我也已经从一名试用期的员工成长为一名正式的销售。但是在未来的工作中我会用更加坚定的意志去学习，去提升，让自己成为一名合格的销售人员。

**销售岗位试用期工作总结篇三**

尊敬的人事部：

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，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。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的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，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。本篇文章来自资料管理下载。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，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，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：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，并根据公司的薪金福利情况，从20xx年x月x日起，转正工资调整为xxxx元/月，恳请领导予以批准。

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。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人：

20xx年x月x日

**销售岗位试用期工作总结篇四**

尊敬的人事部：

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，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。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的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，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。本篇文章来自资料管理下载。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，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，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：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，并根据公司的薪金福利情况，从20xx年x月x日起，转正工资调整为xxxx元/月，恳请领导予以批准。

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。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人：

20xx年x月x日

**销售岗位试用期工作总结篇五**

20xx年\*月\*日，是我加入\*\*\*公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\*\*\*公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢\*董事长、\*\*\*总经理、\*\*\*副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入\*\*\*的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我\*\*\*公司有了更深刻和完整的认识。\*\*\*公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\*\*(产品)系统知识，熟练掌握了\*\*(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\*\*(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基矗对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是\*董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈担

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。\*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在\*总的帮助下，与化三院负责\*\*(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\*\*(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\*\*(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目\*\*(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\*\*\*技术总经理，\*\*技术部部长，\*\*电气工程师学习苯加氢\*\*(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合\*\*\*总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

**销售岗位试用期工作总结篇六**

进入公司以来一直从事软件开发方面的工作，说实话这是一个非常枯燥，需极大耐心的工作，不过我喜欢这样的工作，看着一个个经过自己手中的代码调试成功的时候，是比较开心的，这个时候也最有成就感。毕业了5年经过前4年的高速成长和进步，今年迎来比较平淡的一年。尽管平淡但还是有收获，有进步。有总结才会有反思，有反思才会有提高，现总结这一年工作如下：

一、项目方面：

主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

1、信号机软件开发

从去年的年底已经开始这项工作了，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

2、防火墙软件的开发

这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

3、交通诱导屏的相关工作

当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

二、团队合作

从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。

在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

三、工作态度

给我的最大的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心！聆听！把技术与大家共同分享，共同提高。

四、来年工作展望

在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这个两个应该是20xx年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

20xx年软件公司工作及20xx年工作规划

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的20xx年，满怀热情的迎接到来的20xx年。

20xx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

20xx工作总结

20xx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

20xx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，[ 课件]在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

20xx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

20xx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

美容院管理系统：1：）尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；2：）对一线收银、办公例会、财务及相关人员提出的合理需求在第一时间内修改好系统；3：）积极配合财务部对系统数据的调整，让系统最快恢复财务合理的数据；4：）整合好系统相关功能，修改系统中一些功能实现的方法，提高系统的操作速度，增加自己认为对工作有效的功能；5：）到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统：1：）系统中增加合并客户资料功能(规范两系统客户编号信息)及前台提出的测量尺寸的提醒功能；2：）对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；3：）修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；4：）提高系统数据的安全性（比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定）。

在20xx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间内完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的20xx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。

**销售岗位试用期工作总结篇七**

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

现在我先说说三个月的试用总结如下：

1、帮业务员更新网站信息，点击关键词；

2、整理寄货寄样，协助仓库出货出样；

3、快递单的统计与跟进；

4、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训；

5、对已注册网站进行优化，增加点击率；

6、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

1、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

2、努力做好每一件事情，坚持再坚持！

3、提高自己的能力跟素质。

4、摆正心态，遇事冷静处理。

5、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

6、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

六个月的试用期时光稍纵即逝，一恍然，我就站到了半年的末尾里。蓦然回首，这半年销售助理的工作经验已经印在了我的脑海里，刻在了我的记忆里。我从这段经历中学习到知识和收获到的东西，将会让我一生受用。而对于我未来职业的规划，我也已经有一个明确的奋斗目标和做出了一份详细的职业规划表，当然这些目标和规划都是围绕公司的销售工作而展开的。以下是我为了向领导表达我强烈想要留下来工作的心而作出的转正工作总结。

在试用期里，作为一名汽车销售助理，虽然没有正式的`销售员压力大，但是多多少少也还是会有点压力的。更何况我还是第一次接触到这种销售类的工作，所以不免在试用的前期还是会带有一点紧张的情绪。但是通过在这段工作中的不断尝试，和在同事的鼓励和帮助下，我慢慢的调整了自己的情绪和心态。用一颗平常心来对待这份极具挑战性的工作，用一颗平和的心态来对待客户，对待工作中遇到的困难和委屈。

因为我是一位女生，对汽车的了解并没有男生懂得多，所以，在试用期里，我要比其他新来的员工多付出一倍的努力来记这些汽车产品销售知识，包括各种产品型号，包括各种汽车组装的零配件，包括各个车型的优缺点，等等我都要全面掌握，并且熟记于心。除了记这些，我还要去学习销售的各种技能，提高自己的销售口才。起先，我只是跟着我带我的同事学习，他接待客户的时候，我就在一旁观摩和学习他销售的整个过程。发现在我们跟顾客推销的时候，耐心服务是一个很重要的点。而且我们无论是对待那个顾客，不管他穿着打扮的有没有钱，不管他的态度怎么样，我们都要做到一视同仁的服务，做到耐心且热情的服务。

因为在我试用期的时候，我接待了一个客户，一开始那个客户进我们店看车的时候，只是穿了一双拖鞋，包都没有拿，看样子是买不起车的人。但是我并没有对他区别对待，而是同样的以热情和诚心的态度来为他服务。最后，当他毫不犹豫的在当场就买下了两辆价值一百万的汽车后，我都不敢相信这是自己创下的业绩。

所以通过在这段试用期里的工作和经验，我不仅收获丰富的报酬，我还收获到了很多关于销售方面的技能和要点。如果我能通过此次试用期转正的考核，我相信我一定会加倍努力的工作，加倍努力的提高自己的销售技能，来为公司创下丰厚的业绩。

**销售岗位试用期工作总结篇八**

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

现在我先说说三个月的试用总结如下：

1、帮业务员更新网站信息，点击关键词；

2、整理寄货寄样，协助仓库出货出样；

3、快递单的统计与跟进；

4、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训；

5、对已注册网站进行优化，增加点击率；

6、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

1、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

2、努力做好每一件事情，坚持再坚持！

3、提高自己的能力跟素质。

4、摆正心态，遇事冷静处理。

5、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

6、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

六个月的试用期时光稍纵即逝，一恍然，我就站到了半年的末尾里。蓦然回首，这半年销售助理的工作经验已经印在了我的脑海里，刻在了我的记忆里。我从这段经历中学习到知识和收获到的东西，将会让我一生受用。而对于我未来职业的规划，我也已经有一个明确的奋斗目标和做出了一份详细的职业规划表，当然这些目标和规划都是围绕公司的销售工作而展开的。以下是我为了向领导表达我强烈想要留下来工作的心而作出的转正工作总结。

在试用期里，作为一名汽车销售助理，虽然没有正式的`销售员压力大，但是多多少少也还是会有点压力的。更何况我还是第一次接触到这种销售类的工作，所以不免在试用的前期还是会带有一点紧张的情绪。但是通过在这段工作中的不断尝试，和在同事的鼓励和帮助下，我慢慢的调整了自己的情绪和心态。用一颗平常心来对待这份极具挑战性的工作，用一颗平和的心态来对待客户，对待工作中遇到的困难和委屈。

因为我是一位女生，对汽车的了解并没有男生懂得多，所以，在试用期里，我要比其他新来的员工多付出一倍的努力来记这些汽车产品销售知识，包括各种产品型号，包括各种汽车组装的零配件，包括各个车型的优缺点，等等我都要全面掌握，并且熟记于心。除了记这些，我还要去学习销售的各种技能，提高自己的销售口才。起先，我只是跟着我带我的同事学习，他接待客户的时候，我就在一旁观摩和学习他销售的整个过程。发现在我们跟顾客推销的时候，耐心服务是一个很重要的点。而且我们无论是对待那个顾客，不管他穿着打扮的有没有钱，不管他的态度怎么样，我们都要做到一视同仁的服务，做到耐心且热情的服务。

因为在我试用期的时候，我接待了一个客户，一开始那个客户进我们店看车的时候，只是穿了一双拖鞋，包都没有拿，看样子是买不起车的人。但是我并没有对他区别对待，而是同样的以热情和诚心的态度来为他服务。最后，当他毫不犹豫的在当场就买下了两辆价值一百万的汽车后，我都不敢相信这是自己创下的业绩。

所以通过在这段试用期里的工作和经验，我不仅收获丰富的报酬，我还收获到了很多关于销售方面的技能和要点。如果我能通过此次试用期转正的考核，我相信我一定会加倍努力的工作，加倍努力的提高自己的销售技能，来为公司创下丰厚的业绩。

**销售岗位试用期工作总结篇九**

20xx年xx月xx日，是我加入xxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢\*董事长、xx总经理、xxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xxx（产品）系统知识，熟练掌握了xxx（产品）系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xxx（产品）系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基矗对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xxx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈担

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。xxx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xx和xx两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有xxx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，xxx化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xxx公司（化三院），在xxx总的帮助下，与化三院负责xxx（产品）的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xxx（产品）项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xxx（产品）系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标xxx有限公司10万吨苯加氢项目xxx（产品）系统。在项目招标前四天接手，积极向xxx技术总经理，xxx技术部部长，xxx电气工程师学习苯加氢xxx（产品）知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xxx总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和\*\*（产品）系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对xxx（产品）系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢xxx项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢xxx（产品）系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

**销售岗位试用期工作总结篇十**

20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的xx阳光、xx城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

根据20xx年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、完成xx阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴

纳。（最终和财务沟通缓缴至20xx年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度）

2、完成xx城市广场项目正式用电方案取得。（因“xx”正在筹建，通电时间待定）

3、完成xx溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、完成xx新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。（xx溪源、xx新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局）天然气：

1、完成xx项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定）

2、完成xx广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通）规划审查、消防、人防：

1、完成xx源、xx新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。测绘：

1、完成xx项目、xx新城第一学校项目定验线复合。

2、完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。配合部门及其它部门：

1、配合完成xx新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、配合完xx域溪源b区、xx城市广场项目国有土地证的取得。

3、配合完成xx溪源、xx城市广场、xx新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

4、配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

回顾项目报建过程，其间手续繁多多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20xx年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芊域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

**销售岗位试用期工作总结篇十一**

我于x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的`悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是xx公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助经理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以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都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工

作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、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、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**销售岗位试用期工作总结篇十二**

销售试用期工作总结1我于20xx年xx月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是xx投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以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都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、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、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

销售试用期工作总结2时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。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。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

销售试用期工作总结3加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了xx这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。

其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了xx这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己的贡献。

其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在xx，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新b2b网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性。

一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。

二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。

三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

**销售岗位试用期工作总结篇十三**

20xx年6月18日，我通过面试，来到xxx工作，在和谐的工作氛围与前辈的悉心指导下已经工作期满一月，在这一个月的工作中，我适应了新的工作环境和工作岗位，并且虚心学习，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的一个月来的工作情况总结如下。

一、思想方面

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理规章制度，熟悉办公室行政日常工作事务，同时积极学习工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以向上的态度对待每一项工作。

在人际交往上，我虚心地接受领导的建议与指导，积极地向前辈请教，以谦虚谨慎的态度对待每一位同事，同时也得到了领导与前辈的肯定与赞许，现在我已完全融入到了公司这个大家庭中。

二、工作方面

端正工作态度，严守工作纪律。始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以谨慎的态度对待工作。

在综合部，每天都能提前到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫领导的办公室等。积极学习公司公文的处理过程，公司信息的上传下达，以及与其他各部门的协调

与配合。同时，协助前辈参与劳动纪律的抽查、固定资产的管理等工作。并且逐渐认识到对办公室工作，要提前思考，对任何工作都要做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

在物业部，我了解到各位同事积极与业主沟通，及时把我们的工作做好，提高管理力度;严格按照配电系统运行保养的规范要求，参照年度工作计划，完成核心配电室设备的运行、检修和清扫工作;在消防安全方面，物业部门定期进行消防知识培训和消防演习，不段提醒各位同事安全至上的宗旨，做好各种应变、应急措施;等等。

一个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，学到了许多在学校学不到的宝贵知识，但在工作态度、工作方法上仍然存在不少问题，主要表现在：

1.工作不善总结，缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但没能及时做好工作总结，未从工作中提取到足够经验与教训。

2.工作不够扎实，不能与时俱进。

没能全身心地投入到工作中，经常为外物所扰，工作没有上升到一定高度。未积极专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更加积极的

态度、更加饱满的精神投入到工作中去。

首先，加强学习，提高思想素质和工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做得更好。请领导批评指教。

**销售岗位试用期工作总结篇十四**

上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。在实践中，我又对销售有了新的体验，在此我总结下我的：

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来半年多了，在上半年的中，本人的销售套数为xx套，总销额为xx万。在今后的中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去，去学习，交出自己满意的成绩单。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多的实施。

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。xxx花园ii—9，iv—3，iv—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。收集了x月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的“房展会”，“xx园xx看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从x月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和程序，方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在新的阶段里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**销售岗位试用期工作总结篇十五**

自20xx年3月28日入职已近三个月，在这几个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。加入xx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，自己的思想、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，现将我的三个月来的工作情况总结如下。

刚到公司，比较迷茫，但我一心想把把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞，从一系列的培训，产品知识的熟悉，到网络营销的开展，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚来力文的时候，对公司的一切都感到新奇。因为我学的不是英语专业或者国际贸易专业，所以对外贸行业知识知道的也有限，但是马经理、高经理的尽心指导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了外贸的操作流程。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短三个月时间内我能操作阿里巴巴阿里平台，并取得显著效果，这为今后的工作打下了基础。

在xx的三个月，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

一路走来，我前后参与了产品rohs化学检测以及产品资料翻译等工作。在跟随x经理、x经理学习的过程中，深感自己能力的不足，同时也体会到了外贸工作的艰辛！

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

1、为已有客户建立客户档案，分析客户，并保持和客户的联系状态，取得客户的信任。

2、确保维护好阿里平台的基础上，不放弃其他免费b2b平台，做好后期建设工作，拓展推广平台。

3、化被动为主动，运用互联网搜索客户信息，努力提高自己写开发信得水平，争取把xx推向全世界。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，离领导的要求还有一定的距离；但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了力文辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同xx一道努力！努力！！再努力！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找