# 销售转正申请书简易 销售转正申请书(22篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-07-20

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。销售转...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇一**

您好!

我叫\_，于20\_年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任理财经理一职，负责销售工作。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。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。

因此，自20\_年x月x日工作以来，做出\_万业绩，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，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，成为优秀的申彤中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，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。申彤给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准，万分感谢。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇二**

尊敬的公司相关领导

您好!

20\_年x月x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：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇三**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结如下：

一、在家具专业知识方面：

1、产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2、公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面：

1、工作中的心里感言。

在\_和\_二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3、重点客户的开展。

我在这里想说一下：我把客户都已分类;有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4、签单技巧的培养。

“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

销售技能基本掌握，在此我提出转正申请，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：

\_\_\_年\_月\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇四**

尊敬的领导：

我于20--年-月-日成为公司的试用员工，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的转变，让我较快适应了公司的工作环境。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，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，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的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。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。自入公司，至此已三个月有余。初，常惶惶不安;盖因初入社会，压力较大。但正惟此，一来有足够空间激发自身潜力，二来上下和睦，了无成见;经领导倾力扶持，现已对工作有了一定程度的了解。今基于以下几条原因，申请转正，望领导批准：

1、经过三个多月的自身努力和各位同事领导的帮助，现对工作有较强的处理能力。希望能早日得到大家的认同。

新员工工作转正申请书范文大全

2、目前本人各方面能力尚需提升之处还很多，为发展自身能力，也为了更好提高工作能力，需制定个人发展的近期及长远目标，而在工作位置不安定的前提下，此事无从着手。

3、因来自外地，生活各方面开支较他人更高，而目前刚入公司，薪酬转正前有折扣，支撑困难，希望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!

申请人：

20--年-月-

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇五**

尊敬的领导：

我是\_\_部门的\_\_\_，于\_月\_日成为贵公司的试用员工，到今天已经有\_个月，试用期已满。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，根据公司的规章制度，现申请转为正式员工。

在这段时间里，我主要的工作是销售，通过锻炼，我熟悉了销售的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;不懂的问题虚心向同事学习请教，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，初入公司，难免出现一些小差小错需要领导指正;但前事之鉴，后事之师，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，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢公司的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

公司宽松融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这几个月，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，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的能力。

我很喜欢这份工作，这半年来我学到了很多，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，恳请各位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：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇六**

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的转变。

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：

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇七**

尊敬的公司领导：

您好!

我是---，于--年04月1日加入销售部，在部门领导的指导和帮助下，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导予以批准。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和工作方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于商业地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：4月份，认筹35张卡，排名第二;5月份，认筹13·5张卡，排名第二;6月份。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习商业地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且向朋友借了房地产专业培训的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。

工作心得：

1、面对任何事都要保持一颗平常心，平静的面对职场中的风云变幻，即使受到挫折也能让自己很快的重新振作起来。

2、“机会只垂青那些有准备的人”想要实现自己的理想，就要调整好自己的心态，打消投机取巧的念头，脚踏实地从小事做起，在基础工作中，不断地提高自己的能力，为自己的职业生涯积累实力。

3、要有“毛遂自荐”的观念，要善于推销自己，表现自己。要知道，“你不是在推销产品，而是推销自己”。

4、要为自己建立一个明确的目标，有了目标，才能有冲刺的动力，才能避免得过且过的心态，才能使自己勇往直前。

5、不管遇到任何事都要勇于挑战，摆脱苟且偷安的心态，不要怨天尤人，用积极乐观的心态去面对困难。其实命运掌握在自己手中，关键就在于你怎么去把握。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更主要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展!

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇八**

尊敬的领导：

您好!

我叫\_\_，年月日来到\_\_，成为一名导购。到\_\_这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。

2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

4、向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

5、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在\_\_，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。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，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。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，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，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，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：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇九**

各位公司领导：

你们好!

转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。下面是我的转正申请书。

1.从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2.经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏斯菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等;在低压仪表这块大部分选用比较低真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

3.通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十**

尊敬的一部各级领导：

我叫---，男，---西安人，目前就职于南京市场一部。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢!

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗话概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你!”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须要熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

此致

敬礼!

申请人：

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十一**

尊敬的领导：

有幸成为新安地产公司的一员，使我感到非常的荣幸，首先感谢公司!感谢公司的每一位领导!给我一个锻炼的机会和展现自己的平台。

自20\_\_年07月29日入职到公司后，对于我来说;从一个林业人到房地产公司工作，是一个新的认识和转变，需要学习很多新鲜的知识来充实和提高自己。从事外联工作也是一项非常重要的工作，是内引外联的窗口，需要有一定的社会阅历、人脉关系、工作经验、办事能力和不断学习积极进取的精神，才能更好的完成公司的各项工作。在这期间，本人在公司领导的关心支持下，本着积极的学习态度，严格要求自己，努力工作积极进取，尽职尽责、使我在做每一项工作时都是全力以赴、用心、尽力。保持优点、改正缺点、对待公司的每项工作都充满信心和激情，力争为公司建设事业的发展状大做得更多、更好!

在这三个月的工作中，我对外联工作的内容和重要性有着新的认识和转变。把从林业工作和外企的工作经验结合起来融合在一起，结合公司外联工作的特点，作几点总结和汇报。

一、思想品德

入职三个月以来，本人能够学习公司的各项纪律制度，遵纪守法、热爱公司、学习和理解公司文化，维护公司利益、保守公司秘密、不断的学习和更新有关房地产方面的知识，充实自身业务素质，提高自己在工作中的办事能力，做到爱岗敬业、团结互助、齐心协力、协同作战，讲究团队协作精神，汇集公司集体智慧和力量，共同为新安房地产事业的建设和发展努力工作。

二、工作态度

1、对待工作的热情和耐心：

外联工作对房地产企业来说，是一项非常重要的工作，外联工作的成功以否，可以直接影响企业经营成败，外联工作是没有标准和格式的，也不是什么很精深的专业，但是外联工作是一项精妙的工作艺术。

2、工作责任和执行情况：

在工作期间，首先遵守公司制度，服从领导安排，对待每项工作都应该认清自己的工作目标，梳理思路、找准方向、耐心的沟通、积极的追求，只有自己不懈的努力付出，才能赢得他人的支持和帮助。

3、优缺点和需改进的方面：

(1)我最大的优点;就是能够虚心的接受他人的批评教育，让人指出自己的缺点，发挥自己的优点，吸收他人的优点，结合起来应用到工作当中，实现和提高工作效率的。为人方面;忠实、坦诚、讲究诚信。办事时;自己先努力付出，然后要求他人为我服务。

(2)缺点方面;遇事急躁冲动，欠足够考虑，容易犯错。有一次，我把两个想找苏总的老板，未经苏总同意带进苏总的办公室，结果苏总不知情况。经陈总批评提醒后方醒悟，这是我犯的严重错误，我会努力改进，保证不再重犯类似错误。

(3)需要改进的方面;考虑事情的时候不急于发表意见，虚心向他人学习，认真总结，集思广益，争取少走弯路。

在今后的工作中，我会努力加强学习，不断的提升自己，要求自己以饱满的热情，足够的信心，努力保持积极的进取心态，为公司的建设事业和发展努力工作。为此，恳请公司领导批准我的转正申请，在薪资待遇方面有所提升。

特此申请!谢谢!

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十二**

尊敬的领导：

你们好!

我于20--年6月来到公司成为公司的实习员工，到10月粉已经4个月了。

在实习期间，我先后在灌装车间、销售部工作了一段时间。我在灌装车间看到啤酒从上瓶、洗瓶、灌装、高温消毒等等直至变成成品，了解了整个生产啤酒的灌装工艺，使我对啤酒有了初步的认识和了解，紧接着我就来到了销售部。

我在销售部分配在了2#区域跟着--师傅实习。跟随师傅跑市场、跑客户，通过看、听、问，学习如何管理客户和终端。在走访中对2#区域已经有了初步的了解，在每天的走访中去学习和与客户的交往、沟通、协作。通过走访市场与终端客户零距离的接触，让我了解了一些简单的市场知识、也建立了终端客户的基础资料，处理了一些简单的啤酒质量投诉，截至目前由我个人处理的质量投诉共4起。通过学习让我对销售从生疏到了解，这份工作让我觉得有压力但更有挑战性。

经过这2个月在销售部实习，我现从对销售的陌生到现在已能独立处理简单的业务。当然我还有很多不足，处理问题的经验有待提高，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。

这些业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大：但是在同事和师傅的耐心指导和帮助下，使我在较短时间内适应熟悉了销售的整个工作流程。这段时间里我深深的意识到知识是要我们不断去学习、经验药不断的去摸索，才能更深刻地理解。也只有不断地学习，不断提高自己，才能在工作中做的更好。在工作中，由于我的工作经验不足，在工作方面还有欠缺。但我会继续努力，力争把工作做的更好。

这4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。

在此我提出申请，愿成为一名亚啤员工，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。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十三**

尊敬的领导：

您好!

20--年-月，我有幸进入了--公司--部门，并以一名--岗位试用期员工的身份开始了这段学习与工作之旅。

回顾这三个月以来，虽然作为一名公司的新人，但我勤奋好做，能在培训中认真学习，在实践里努力锻炼，积极迅速的掌握了--岗位的工作，并适应了--部门的团队与公司环境，让自己真正融入到这个岗位。

通过这段时间在--公司的体验，我深刻感受到了自己在工作上的成长，以及领导同事们对我的温暖和照顾。我真的很渴望能真正加入这里，加入这个大家庭，学习更多知识，提高自己的业务能力，让自己为公司做出更多的贡献!为此，我向领导提出转正为正式员工的申请，还望你能批准。

这三个月的工作和体会中，我自身也得到了很大的成长和进步，现对我个人的工作情况总结汇报如下：

加入公司以来，我在培训中认真学习了业务的知识，还了解了公司产品各方面的资料。同时，通过培训后在领导带领下的实际工作，我也逐步学会了工作的业务流程，让自己充分掌握了工作的基础。

但这却并不是学习的结束，作为销售，我在工作之余认真分析了自己和同事们的差距与不足。通过日常的观察和请教，我意识到自己除了在经验和知识方面的差距外，对于基础的交流方面，也还有许多要学习和改进的问题。

后来的工作的期间，我一边积极利用空余的时间扩展自己的知识面，一边加强了与同事们的交流与实际工作中的锻炼。这不仅让我的经验得到了快速的累积，还学习了许多同事们的技巧和方法，并和大家成为了朋友，真正融入到了团队当中。

如今，我在工作中已经基本与其他同事相差无几，在销售中也取得了较为良好的成绩。虽然这段时间并不算久，但却让我在工作上得到了充分的成长，真正加入了这个行业，真正认识了销售这份岗位。

如今，试用期的工作虽然已经过去，但我的内心早已属于这里。我恳求领导能给我一次加入--公司的机会。在今后，我会更加努力，更加奋斗。带着自己的热血的奋斗精神，为--公司贡献出更好的成绩，成为一名合格且出色的销售员工!还望您能批准。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十四**

尊敬的领导：

时光荏苒，年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快-年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

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：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十五**

尊敬的公司领导：

你好!

一、试用期工作总结

转眼间，不知不觉来到公司已经四个月了。在泽汇工作的这些日子里，让我从一个懵懂的大学毕业生的身份转变成跨境电商菜鸟，让我明白了社会也是一个学校，使我学会了很多东西。

作为一名销售专员，我的工作基本上从以下几个方面着手：

1、选品。可以说产品决定了销售的业绩，一个好的产品成为爆款，足够让店铺状态变的很好，迅速提升店铺流量，让更多的产品有机会推销出去。此外，我个人觉得新店铺可以上些热销但相对廉价产品，吸引客户，让新店铺迅速出单。

2、刊登产品也很重要。由其主图更是关键。编写标题尽量简洁明了。填关键词，分三级目录编写，一两个单词就可以了。描述把产品尺寸，颜色，材质写下。

3、审核过后，产品优化。根据店铺哪个产品有流量了，没卖动是不是应该调价了，以流量说话，其它尽量不动就好了。

4、订单处理，多注意订单处理时效性，及时标记发货，并跟进上网信息。

二、转正理由和自我评价

转正理由：已达到公司转正标准。

自我评价：首先，非常感谢公司给我一份这么好的工作，提供这么优美的办公环境，让我每天工作激情满满，能够迅速的进入工作当中。其次，四个月来，从一开始不谙世事的刚毕业的大学生，直到现在，在工作上经常加班，积极处理工作问题，对自己的店铺出现的问题提出解决措施，使自己的店铺走上了良性的轨道上快速发展，为公司创造价值，带来可观的利润。在生活上，与公司同事和睦相处，能与不同岗位公同事们共同合作，完成既定的目标。最后，本人希望通过自己的努力，给公司带来更大的利润和价值。望允准本人的转正申请。

三、转正后的工作计划

短期来说，本人希望通过下季度的工作，对自己店铺进行良好的管理，将自己的店铺做大，给自己带来提成的同时，为公司创造更多的价值。

长远来看，本人一直想往管理层方向发展，成为一名优秀的管理人才。根据公司的规章制度以及考核标准，不断的通过升级，来实现自己的预期目标，带领团队，为公司培养更多优秀的人才，以及创造更多的价值。

此致

敬礼!

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十六**

尊敬的领导：

作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

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工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献，

三、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的试用期工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

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：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十七**

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的销售经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

一、员工管理工作

本年度，我作为整个汽车行业的销售经理，对自己的销售员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

二、策划好每场汽车销售会

这一年，我们车行举办了\_场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出\_%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

三、现有缺点

虽然自己已经坐上销售经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个销售部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

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：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十八**

尊敬的领导：

20\_\_年\_月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历。

我叫\_\_，男，19\_\_年\_月\_日出生，20\_\_年\_月毕业于\_\_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20\_\_年\_月参加工作，先后在\_\_公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户。

我现在主要负责\_\_市开发区“\_\_和\_\_车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20\_\_为110万元，20\_\_到20\_\_为110万元，20\_\_至今每个月实现业务收入\_\_\_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

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：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇十九**

尊敬的一部各级领导：

我叫\_\_-\_，男，\_\_-\_西安人，目前就职于南京市场一部(历届项目)。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢!

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗话概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你!”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须要熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇二十**

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的熟悉自己，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作状况向各位领导作个扼要汇报，请批评指正。

一、公司培训阶段。

1、从3月28日进职后在公司进行了半个月的全面培训，透过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及治理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和职责感，同时也增强了团队意识。

2、对公司产品进行了全面的熟悉了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知已知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们务必最大程度发挥自己的上风、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

4、透过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解把握，演讲潜力和技巧也需进步。

二、市场开拓阶段。

1、从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2、经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏斯菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等;在低压仪表这块大部分选用比较低真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

4、透过前期的市场开发，也取得必须的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

三、后期工作计划

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到完美的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能到达在一般状况下不用技术支持配合也能够自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮忙，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

此致

敬礼!

申请人：

--年--月--日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇二十一**

尊敬的领导：

您好!

试用期已经快要结束了，经过了三个月的时间工作，我在各方面都得到了提升，得到了同事们的认可，我认为，我已经可以成为一名合格的员工，特此申请转正。

经过了这些时间的工作我从一名没有多少经验的员工变成了，一位合格的员工，在工作中我一直认真恪守者自己的职责，因为我知道试用期是对我们的考验，也是我们学习的时间，这段时间正是我们提升自己的关键时候，因此我从没有浪费时间，每天我都提前来到公司学习上班，每天都是下班之后一小时才回去，我花大量的时间来来学习工作，因为我知道，我们的时间短暂，想要获得结果就需要努力付出，我从不吝啬自己的汗水，因为我知道汗水是成长的必然，没有流过汗就不会有所成功。

我来到工作岗位尽职尽责，从不触犯公司的任何规章制度，作为公司的一员维护公司的规定是我们的任务，也是我们必须做的，公司安排的任务每次我都会，圆满完成，从没有一次拖欠工作，因为我知道一个员工就必须对自己的工作负责，我们既然身在岗位就要做好分内的事情，我们房地产工作虽然简单但是需要我们去努力工作，在对待客户上，我一直保持尊敬，从没有怠慢任何一个客户，我总是全心全意的`去帮助他们，因此从没有过任何的差评，客户对我都很满意。

在公司我对待每一位同事都保持足够的友好，因为团结是公司强大的基础，保持友好才能够让公司有强大的凝聚力，无论任何同事有需要我都会积极的伸出援助之手，我都从不会拒绝，因为我知道帮助他人就是帮助自己，因为我们是一个集体，只有我们大家都有所成就才能够让我们的公司发展起来，让公司变得更好，所以我也一直非常注重公司的团结，我们下面的人团结了，领导就可以减轻压力，就不用了浪费更多的经历去磨合我们。我也一直尊重上级领导，上级的命令每次都会及时完成，每次都会做好，从不懈怠。

经过试用期我已经基本掌握了房地产的相关知识，通过三个月的磨砺，和实践练习，对房地产的基本情况也了解，学会了房地产工作要怎么、去做，更是学到了很多的技巧，我相信我转正后会继续做好，能够把工作做圆满，让公司满意。

我非常喜欢房地产这份工作，这让我感到快乐，感到了满足，每当我完成一次目标我都感到非常快乐，我希望以后能够与公司一起发展，一起进步，一起成长，更希望领导能够批准我让我正式成为公司的一员。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简易 销售转正申请书篇二十二**

尊敬的公司领导：

我于二o\_\_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。

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，配合领导同事一起提高销售;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，

一个多月来，我在店长、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，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20\_\_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：

日期：

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