# 销售试用期个人总结简短50字(5篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-07-31

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售试用期个人总结简短50字篇1**

今年x月，我有幸来到了\_\_公司\_\_部门的销售岗位。回顾这三个月来的试用期情况，尽管因为工作能力的不足，以及现在经验的缺乏问题。导致了很多岗位上的工作我都没能去全面尝试，也犯下了不少的错误。但总的来说，我在这三个月的时间里，也在试用期的工作中国收获了很多的经验，让自己努力的适应了这份岗位。

如今，试用期的工作的已经结束了，我也即将转正成为一名真正的\_\_员工。对于这段时间的工作情况，我做工作总结如下：

一、学习收获

初次面对这份工作，很多事情都令我摸不着头脑。当时的我，对于销售的概念仅仅只是在于推销产品而已，对于这份工作究竟要怎样去做，又该向着怎样的方向发展，其实都的不算特别的明白。但也因此，我在学习上也有了更多的成长空间，并在这次的工作中得到了领导的教导和帮助。

回顾这次培训，在前期，领导详细的教导了我关于销售方面的工作要求以及各种技巧，让我很快的掌握了这份工作的基础要求。并给在后来的工作中，我也经常会得到领导和前辈们的指点。更让我在实际上了解了这份工作的，大大的加强了自身的工作能力。

二、工作的情况

在这三个月的工作中，我主要负责在领导的指点下完成着一些基本的工作。并且在前期的工作里，还经常协助着前辈完成一些简单的任务，也跟着前辈们跑过市场，拜访过客户。在前期的工作里，其实还是有很大一部分是为了提升我的工作能力的而做的重复练习。尽管非常的枯燥，但却让我在实际的锻炼中充分的强化了自己。

此后，在后来的工作中，随着我工作能力的提升，工作的要求也在不断的提升。如今，在目前的工作中，我的工作要去已经基本上的与其他前辈没什么差别。但相较之下，在最终的成绩上还是有一些问题!为此，在今后的工作方面我还要多多努力。

总的来看，这几个月来，我在各位领导和前辈的帮助下成长了不少，也收获了很多。尽管现在在工作方面还有许多的不足。但我会在今后的工作中积极的改进自身的工作能力!如今试用期也已经正是结束，我会继续努力，并在实际的工作中多多锻炼自己，最终成为一名优秀的\_\_员工!

**销售试用期个人总结简短50字篇2**

在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

一、销售人员每月的日常费用报销

这是每月工作的重中之重，销售部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

二、每月终端推广员打款

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的`就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

三、代理商激活奖励的复核

公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

四、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

五、办事处行政预算审核

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

六、\_\_系统的日常维护

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给销售行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡!在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。

**销售试用期个人总结简短50字篇3**

我于20\_\_年x月\_\_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，负责店内销售管理工作。

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：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。有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己。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。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。

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。

**销售试用期个人总结简短50字篇4**

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识。对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你.对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

**销售试用期个人总结简短50字篇5**

20\_\_年x日，我很幸运的在竞聘营销代表一职中当选，感谢公司给我提供机遇，在这将近两个月的时间里我时刻怀着感恩之心，用自己的勤奋付出回报公司领导对我的信任和培养。因为我身份的特殊，起点是一名营业员，从一名被管理者变成一名管理者，无论是对于我自己还是对于周边的同事而言，都是一个不小的改变，要接纳这种变化时需要时间的。因此，在刚开始的工作中，经常会遇到阻碍，这都是考验我意识和能力的“试金石”。因为我知道只有知难而进，永不退缩，才能战胜工作中的困难，顺利开展工作。同时，我留心做个“有心人”，知己知彼，用心了解每个员工的习性脾气，这样工作起来才能有的放矢、游刃有余。两个月以来，我的总结如下：

一、摆正心态，调整自己，夯实基础

拥有良好的心理素质是一个人取得成功与否的关键，所谓态度决定一切，无论处于什么岗位，摆正自己的心态是前提，这样才能在工作中寻找自己的位置。我有过刚参加工作时的热情，有过一展宏图的冲劲，有过“数风流人物还看今朝”的怀想。我也有过失败的受挫感，有过受到批评责备的委屈，有过憋在肚子里难以下咽的苦水。这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在做任何一件事时都有发展才能、增长知识的机会。如果我能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人。如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

二、坚持公平公正，人性化管理

绝对的公平是不存在的，毕竟一碗水也端不平，但是我们作为基层管理人员，要力求用一颗同样的心对待每一位员工，即使有些人偶尔会违纪违规，但是熟话说人无完人，我们要有包容的心，在不影响原则的前提下，对其一视同仁。对于和自己关系处得较好的员工，也要公事公办，有违反中心规定的必须做出同样的处罚。当然，我个人是很不赞成靠处罚来管理员工，我们要人性化管理，在尊重的前提下，主要以激励为主，给员工提供更多的培训和学习的机会，如在晨会上，简短的布置好当天的工作任务之后，就像以前薛经理给我们讲个小故事，从中得到启发。从而提高营业员的思想意识。多讲些案例，更能身临其境。既能提高晨会的效率，也能激发她们的工作热情，从而更好的做好本职工作。

三、团结互助，不断进步

非常感谢我的领导，在百忙之中还抽空关心我的工作，感谢我的导师，能在工作中随时指出我的不足，特别是我在为人处世上的不足，能一针见血的指出并给予正确的指导。其他两位同事也很关心我，很用心的教我。我在这个团体中，我感到很快乐，因为我们营销二部很团结，上午班没有完成的工作，下午班的人会不折不扣的完成，在工作上大家齐心协力的完成领导交代的任务，生活上大家也很关心彼此的身体健康，有好吃好玩的大家也会一起分享。对于我这个新人，她们耐心的带我，从我刚开始的一无所知，到现在能一个人当一个班，都和大家对我的帮助离不开。相信在我们共同努力之下，我们二部会不断进步。

四、工作中存在的不足

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人经验不足，处理事情没有分轻重缓急。另一方面，就是工作繁琐、时间安排不合理，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前考虑到位，情况没有及时反馈。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

销售试用期个人总结简短50字

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