# 销售个人试用期工作总结【5篇】

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-06

*对一段时间的工作进行总结分析，做出有结论的总结，可以是我们的头脑更加明确，一起来写份总结吧。《销售个人试用期工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1.销售个人试用期工作总结　　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...*

对一段时间的工作进行总结分析，做出有结论的总结，可以是我们的头脑更加明确，一起来写份总结吧。《销售个人试用期工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.销售个人试用期工作总结

　　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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_，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。

>2.销售个人试用期工作总结

　　我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，\_\_同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，\_\_同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，\_\_同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

　　房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，\_\_同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份的销售高 潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　\_\_年下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

　　经过\_个月时间的熟悉和了解，\_\_同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，\_\_同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的\_个月的时间将\_期房屋全部清盘，而且\_期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

　　\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>3.销售个人试用期工作总结

　　时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，在这进三个月的时间里，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，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

　　在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。我原来是在新网的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对新网也是有一些了解。我是\_月\_号正式到公司报到上班,刚到公司的第一周,我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

　　在\_月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

　　期间，每天早上的第一项工作就是打开weare，查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的工作是否做完?今天要有什么事情处理，一般我会在当月初统计下\_个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于\_\_的客户群体来讲要分\_个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在weare中查询客户的信息，在新网购买的产品，然后计划出每天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

　　应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到\_\_总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让给我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

　　我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

　　眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

　　自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

　　“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长!

>4.销售个人试用期工作总结

　　我记得我是寒冬腊月的时候面试进的公司，成为了一名房地产销售员，到现在已经是早春百花含苞待放的季节了。我的工作也如这些花朵一样，已经经历过了寒冬的各种考验，试用期就要结束，现在就要开放出美丽的花朵了。在做房地产销售的这个月，可以说是苦与乐交织，失败与成功比邻，但大体上来说还是比较成功的一段经历。现在也有空闲的时间，就我的这段房地产销售试用期工作做一下总结吧，给我自己做一个鉴定，也给我以后的销售工作总结一下经验，告诉我以后的工作着重方向，和在工作技巧方面需要进一步加强学习的地方。

　　记得我刚来公司的时候，对待销售的工作完全不熟悉，各种术语也是不懂，当时心理害怕急了，害怕自己做不出成绩达不到业绩要求丢掉这份工作。销售组长看出了我的紧张，跟我说，销售这一份工作对于入门门槛来说，无论有没有学习过相关知识，说句不好听的每一个人都能做这一份工作，关键就看销售员有没有自信，能不能放开自己了，跟客人做销售的时候沟通强不强了。有了组长的一些激励，也让我稍微提了一下信心。我们的工作就是对我们这个中间公司的承办房地产信息进行销售，要对自己辖区内的住房进行销售。所以除了在门店的销售之外，我们还要在自己辖区内的小区粘贴销售信息，告诉隐藏客户我们这里有优质的房源。

　　相对于客户来门店问询，更多的是客户看到我们的房源信息打电话来问我们，所以我就经常需要骑着公司分配的电瓶车在城市的大街小巷穿梭，顶着凌冽的寒风在风中穿梭，经常到达客户所在地方的时候都已经懂得手、脸通红了，但是因为工作的重要性都让自己忽视了这些。销售的工作，真的就像组长说的那样，基础入门上面，只要能做到足够的自信、嘴巴说话厉害就行了，我们就是要尽可能地说服客户购买、租住我们的房源，很多时候客户不满意都是因为心理的不确定，所以我们要做好沟通工作，用语言打动工作。

　　但是随着时间的加长，我也能渐渐体会到组长之前为什么说入门简单，而不是说销售简单了。我们销售里面会遇到各种各样的客户，单纯考沟通是远远不够的，还需要产品的质量。所以我们需要了解产品也就是房屋，要了解房屋的各种信息，才能更好地打动客户。我们要知道房屋的向阳面、装修风格、面积计算方法等等，只有房屋的条件要素满足客户需求量，才有打动客户的基础，不让客户不满意，在能说会道客户也不会考虑。

　　马上就是我们房地产销售的大好时机，大家都从家里出来上班了，肯定会有很多需要租房、买房的，我在之后的工作中一定要加倍努力，做出更好的业绩。

>5.销售个人试用期工作总结

　　我自\_月\_日有幸进入公司，并在\_\_领导的帮助下，积极参加培训，并成为了一名销售部门的新人试用期员工，至今也已经过去了三个月了。

　　回首在这三个月，对于一名销售而言这真的是十分短暂的时间。我有太多想要尝试和去努力的事情，但却有因为自身能力和时间的问题的不能在试用期间，顺利的完成。为此，我申请能转正为一名正式员工，希望能在\_\_公司的销售部门继续发展能力提升自我!以下是我对个人试用期间的工作总结：

　　一、工作态度

　　作为一名销售，我工作中首先学到的就是自身对工作和客户的态度!销售从本质上来说接近与服务工作，为了能让客户选择我们的产品，满意我们的产品，为此我们的服务和微笑都是必不可少的。

　　起初接触这个岗位，我读这些的服务上的要求都并不注重，只顾按部就班的完成工作。但这不仅让很多客户不接受，甚至还浪费了一些可能成功的机会。但在领导的帮助和分析下，我也渐渐的认识到了自身的不足，并通过自我的提升和强化，改进了自身的态度，大大的提高了自己的成交率。不仅让客户满意，也让我收获不少。

　　二、培训学习

　　作为公司新人，我一直十分注重公司的培训和领导的教导。对于新知识，我总是能及时的吸收学习，做到先思考，在融入现有的经验。不懂的方面我能积极的去反思，实在无法解决的时候，身边的领导和同事都会成为我的好老师。

　　此外，我也利用一些个人时间加强了自我的理论和技巧学习，这不仅大大的提高了自身的能力，也让我在工作中充满了自信，能更好的面对自己的工作责任。

　　三、工作情况

　　在工作方面，我一直保持着严谨且热情的态度，能及时且严谨的完成领导的工作要求，遵守纪律和责任。面对工作中的不足，能积极反思，认真对比自身和其他同事之间的差距和不足。

　　通过这些日子在工作中的学习和锻炼，我在基本的工作中已经与其他同事没有太大的差距，但在细节处理和应变经验上，却还有许多需要提升的地方!

　　四、工作体会

　　经过试用期的工作，我深刻的体会到了销售的乐趣和成就感，虽然现在的我还没有太多成绩，但我期望能正式加入到\_\_的队伍，成为一名真正的销售人员!如果能有幸得到这份机会，我定会更加努力，不负领导的期望!

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