# 销售个人试用期工作总结精选范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-16

*销售个人试用期工作总结精选范文【5篇】销售个人试用期工作总结怎么写?总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，下面是小编整理...*

销售个人试用期工作总结精选范文【5篇】

销售个人试用期工作总结怎么写?总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，下面是小编整理的销售个人试用期工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售个人试用期工作总结精选范文精选篇1**

转瞬即逝，我来分公司已经\_\_个月了，在这段时间里由于钢材市场的原因，现货销售业绩很不乐观，但我在销售业务方面却得到了很大的收获，这与领导、师傅以及同事们的帮助是分不开的。

我是学轧钢专业的，毕业后一直在钢厂的生产一线从事生产技术工作，来到\_\_分公司从事销售工作，对我来说就是进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。在分公司报到上班的一周时间里，我基本了解了分公司的基本概况及销售经营状况。

我现在在建材组从事建材销售业务，每天的工作都很充实并富有新意，主要从以下几方面介绍这\_\_个月期间我的工作学习情况。

一、学习销售业务及\_\_(ERP)操作系统的操作

1、经销商报价：此项工作就是每天在\_\_点之前，向\_\_建材市场及主要经销商询问当天的销售价格。

2、做价格申请：以经销商报价及我的钢铁网前一天的销售价格为依据合理确定我公司当天的销售限价，通过\_\_(ERP)操作系统做销售价格申请，等待公司总部核定后进行销售。

(ERP)操作系统采购管理业务学习：

(1)下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单。

(2)做采购入库：通过\_\_(ERP)操作系统看订单的到货情况，将已到货订单的基本信息打印出来，进行入库。

(3)做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核。

(4)做采购结算。

(5)做采购结算审核。

4、\_\_(ERP)操作系统销售管理业务学习

(1)新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同。

(2)做销售出库及打印出库单，在出库单上签字，拿到财务出纳处盖出库章，之后客户拿出库单去仓库提货。

(3)客户将货物提走后，取回执的出库单做出库审核，核对出库数量及金额。

(4)做销售结算，做完销售结算后将出库单返还给财务备案。

5、根据当天\_\_(ERP)操作系统的销售明细，制作分公司的销售短信，并于下班前报给钢材事业部。

6、做特殊销售申请、临时采购计划及采购合同。

7、学习做三方贸易的业务流程。

二、学习分公司承接的相关数据报表的填报及统计分析材料

1、北材南销推进表。

2、周经营报表。

3、减值测算。

4、毛利测算表。

5、当月资金计划调整。

6、冬储调研。

7、当月/次月利润预测和资金计划。

三、客户走访

共计走访客户\_\_家，其中包括\_\_家新客户。从走访结果来看，受市场影响客户整体采购意愿不强，部分客户现在主要在代售\_\_、\_\_、\_\_及\_\_的钢材，对我家建材的.采购量较少。原因分析如下：

\_\_及\_\_等钢材的生产成本较低，钢材价格较低导致市场份额在逐步增加，但产品质量及售后服务不如我家。再者由于公司运营困难资金紧张，导致各分公司在低库存运行，产品品种规格不全，部分客户有采购意愿但是没有现货导致最终无法交易。从客户性质来看，客户以经销商为主，直供户比例较低，一旦市场有波动对我分公司销售的影响巨大。

在这\_\_个月的销售学习中，我从两方面介绍一下自己的体会。主观方面：

我认为要深入了解自己所销售的产品，熟悉自己的销售业务及工作流程。在销售过程中努力提高自己的销售技能，快速积极的建立自己的客户网络。对销售的后续服务工作一定要跟上，快速反应并在尽可能短的时间内处理销售异议问题，在客户的心目中树立良好的售后服务形象进而打造公司的品牌效应。客观方面：快速把握准确分析本行业的市场行情，及时的了解竞争对手的基本动向等。

我认为只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在今后的销售工作中走得更稳。非常感谢公司能为我提供这么一个平台，我要以饱满的精神、充沛的精力、热情洋溢的服务态度及娴熟精湛的销售艺术投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任，希望通过我的努力能给公司创造更多的经济效益。

**销售个人试用期工作总结精选范文精选篇2**

试用期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的试用期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，试用期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了，在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在试用期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这试用期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这试用期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到\_\_公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过

说到自己这试用期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了\_\_公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在试用期但是我的心态的`一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，试用期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，试用期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

**销售个人试用期工作总结精选范文精选篇3**

首先，感谢公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自20\_\_年x月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对我的岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

销售工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“销售人”要有正直的品德、职业良心和道德。房产销售工作是有着崇高理想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的理想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

1、按照制度办事

以身作则身体力行，带领一班人做好工作，有计划有步骤落实各项工作目标;

2、培训队伍使技能有所提高

在职工中建立信任和彼此信任，使逐步成为团结、沟通、协作和信任的`高效队伍;

3、完成了各个房地产项目的销售业绩

4、集中抓了客服队伍建设

在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平;

遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益;在工作中，无论对待顾客或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于客户、服务于员工。

**销售个人试用期工作总结精选范文精选篇4**

销售的工作，虽然有压力，但也是一种动力，促使着我不断前行，取得好的业绩，也是让自己能通过试用，得到认可能转正，我也是感到很高兴，但成为正式的员工，其实也是一种压力，一种责任，要做的更好才行，而之前的工作，其实自己也是发现有些方面还可以继续来进步的，在此也是整理下工作，来做好总结。

对于这份工作，之前不是很了解，能进来当然我也是知道，公司对于我们是抱有一个期望的，我也是不想辜负，无论是培训，和同事交流，我都是积极的来学，去提升，一些技巧也是在用的过程中更加的熟练，每次工作结束，都是会去反思，哪些做得还是不够到位，哪些还能改进，才能把销售做得更好，找到客户，如何的去转化为销售额，并不是那么的简单和容易，但我也是清楚，如果自己不断的去找到方法，能力提升，那么做好工作也是会变得轻松和简单一些了，而这个工作的压力也是促使着我去前行，不希望自己的努力白费，而且能得到肯定。销售是很磨砺人的，我也是在工作后感受到自己的成长，这些不但是对于工作有帮助，对于自己同样也是如此。

在和客户的交流里面，我也是用公司教我的技巧以及自己的一个方法去做好销售，开始的时候并不是那么容易成功，即使有客户，但最后能达成交易的量也是很少，这也是刺激到了我，为何别的同事可以做到，我却不行，我也是不想如此，不断的改进，去思考，然后一个个客户的去谈，慢慢的从生涩到了能拿到业绩，我也是高兴，但知道留给我的时间不是很多，如果做不好，那么就会被辞退，我也是利用好时间，去多做，多找客户，尽力的完成销售的任务，试用的过程里头，我也是得到领导肯定，看到我完成任务，也是给予了我更多的要求，压力大了，但是我却没有去退缩，反而依旧认真的去做好自己该做的一些事情，达成交易，让自己的业绩不断去取得突破。

做好了业绩，但我也是知道我的效率并不是特别的高，别的\'同事相同的时间能做得更好一些，而我却是需要加班才能完成，我知道能力和经验还有欠缺，但也是找到了问题，要去改善，在今后能做得更好一些，让领导得到肯定，转正了，压力大了，但同时也是让我更加的意识到自己要不断的突破，把业绩做到更好。

在\_\_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\_\_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。

**销售个人试用期工作总结精选范文精选篇5**

今年X月，我有幸来到了\_\_X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\_\_X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\_\_X员工!

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