# 营业员试用期工作总结简短 营业员试用期工作总结2024年

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-06-11

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!营业员试用期工作总结简...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**营业员试用期工作总结简短一**

光阴荏苒，不知不觉半年的营业厅店长试用期已经结束了，感觉第一天接手店长的情景还清晰如昨，甚至连当初竞聘的场景都历历在目。2月在各级领导以及同事的支持下，我成功当选了营业厅店长，半年的试岗期工作也就由此开始了。营业厅属于区域厅，相比其他的乡镇厅，可能还要多一块关于集团方面的操作及常规事务的处理，这对于我来说将面临一个更大的挑战!

在去之前，我也对营业厅进行了初步的了解，应该来说在前任店长的带领下，营业厅在很多方面都取得了不俗的成绩，因此我也要更加加倍努力去做好我的本职工作。从营业员到店长，虽然工作环境并没有改变，但是工作职能却截然不同，因此作为店长，我要比普通的营业员更加理解公司的每项业务，每次活动的意义;更加清楚营业厅的运营状况;更加努力地寻求提高营业厅工作质量的方法，努力地发现解决问题。营业员到店长很大的一个转变在于从执行到管理，所以在营业厅的管理方面我对自己提出了以下几点要求：

一、对于营业员的管理

首先要树立自己的威信，这种威信依靠公司的制度，但不完全是由公司制度决定的，它同样依靠于店长工作的方式;其次必须要有亲和力，有亲和力的店长可以提高营业员的工作积极性。如果说威信是刚，亲和力就可说是柔，刚柔相济事半功倍，只刚不柔空耗气力，只柔不刚一事无成。

二、重视对营业员的培养

将自己的工作经验教给有上升潜力的营业员，适当地将一些管理工作交给这样的营业员去做。这样既可以减轻店长的工作压力，让她们有更充足的时间去思考，也可以锻炼营业员，当公司需要开设新的营业厅的时候，就会有合适的人选使新营业厅完成运转。

三、认识到营业员的重要性

如果把一个营业厅比作一台电脑的话，那么营业员则是软件，大家都知道软件要正常运行或者超频运行，必须要有强大的硬件来给予支持。那就需要由我来关注到营业厅的任何一项细节的事情上去，来支持软件的强力运行。

这半年来，营业厅在我的带领下，在服务方面获得了上半年营业厅服务监测第一的好成绩，业务方面片区相对老龄化较严重，故在年初的老年机市场也取得了不错的成绩，另外网的有效用户发展在各营业厅也均处于前列，在近期分公司组织的营业条线的全能大比武中带领xx区域荣获了第一的好成绩，这些所有的好成绩都与各同事和领导的努力及配合密不可分;当然在店长试用期期间也存在了很多这样和那样的问题，这也充分暴露了我自身存在的一些不足，我庆幸有这样一帮同事和领导在我面临困难的时候，总是或朋友或老师般的来帮助我鼓励我引导我。

作为服务人员，我始终坚持把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

总之，这半年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足。在今后的工作中，我一定要发扬本人优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，每一年我都有进步，相信不断的成长就会得到更大的回报，我会为公司的发展做出我最大的贡献，相信自己一定能够在做的更好!

**营业员试用期工作总结简短二**

有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。 我做了四年的海信彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整千的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此!大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

我们海信彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥领先。对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

**营业员试用期工作总结简短三**

武商建二商场总经理xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成、规范的良好工作氛围。

**营业员试用期工作总结简短四**

20xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。商场营业员工作总结时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**营业员试用期工作总结简短五**

经过短暂的培训之后我正式成为了一名营业员，虽然仍然还在试用期，但是我相信经过努力总会成功，在这段工作的时间里，我渐渐领会到营业员在工作之余应该带着顾客什么样的体验才是完美的，以及要怎么做好这份工作，提高\_\_公司的企业形象。

首先我做好的就是充分了解产品知识，只要对产品有足够的了解，在顾客前来询问时才能给出优秀的答案。这样的了解包括产品在各方面的性能，相对来说不同的优越性，以及对比同等产品我们公司的产品强在何处等等一些小知识，等到在顾客询问他们需要什么样的产品时，我们就能给出好的回答，将产品销售出去。

良好的购物环境能够让顾客对于我们负责的区域产生好感，尤其是对于展台的布置更是要让人觉得清晰明了，同时符合公司对于展台布置的规定。在工作期间我一直主义者这方面的问题，尤其是在保持我们工作场所的干净整洁方面，通过检查来明确整洁程度。

因为由于市场的更新程度快，要跟上社会发展的速度，我们也要将淘汰旧产品，上新新产品划入我们的工作范围，在工作期间遵循公司的规定，按照流程将淘汰下来的产品撤下来，及时地布置好新产品的展位，做好宣传工作，让顾客更多的了解我们的产品，从而购买我们的产品。

在我们工作期间公司对于产品的价格有明确的划分，还有什么时候可以享有优惠也有详细的说明，在我工作时，都是严格按照手册上面的规定行事，没有违规操作。

就算是工作很辛苦我们也是不能放松学习的，尤其是我对这方面的情况还不是很了解，虽然学习了关于产品的知识，但是对于市场的流行，更多的人的喜好，以及怎么通过人的心理将产品销售出去等等，我都没有很好地经验，但是学习能够弥补我和前辈之间的差距，让我成为一名合格的营业人员。

回顾这段时间的工作，我收获满满，尤其是在面对顾客时候的礼仪上面，之前的我只是接触过销售相关的工作，当营业员还是第一次，面对顾客应该摆出什么样的姿态，我们在工作期间什么样的表现才能更好地宣传公司的产品，树立良好的形象等等，这都是我要思考的问题，工作还在继续，也许经过更长时间的锻炼我就会明白了。

**营业员试用期工作总结简短六**

光阴荏苒，不知不觉半年的营业厅店长试用期已经结束了，感觉第一天接手店长的情景还清晰如昨，甚至连当初竞聘的场景都历历在目。2月在各级领导以及同事的支持下，我成功当选了干窑营业厅店长，半年的试岗期工作也就由此开始了。干窑营业厅属于区域厅，相比其他的乡镇厅，可能还要多一块关于集团方面的操作及常规事务的处理，这对于我来说将面临一个更大的挑战!

在去干窑之前，我也对干窑营业厅进行了初步的了解，应该来说在前任店长的带领下，干窑营业厅在很多方面都取得了不俗的成绩，因此我也要更加加倍努力去做好我的本职工作。从营业员到店长，虽然工作环境并没有改变，但是工作职能却截然不同，因此作为店长，我要比普通的营业员更加理解公司的每项业务，每次活动的意义;更加清楚营业厅的运营状况;更加努力地寻求提高营业厅工作质量的方法，努力地发现解决问题。 营业员到店长很大的一个转变在于从执行到管理，所以在营业厅的管理方面我对自己提出了以下几点要求：

一、对于营业员的管理。首先要树立自己的威信，这种威信依靠公司的制度，但不完全是由公司制度决定的，它同样依靠于店长工作的方式;其次必须要有亲和力，有亲和力的店长可以提高营业员的工作积极性。如果说威信是刚，亲和力就可说是柔，刚柔相济事半功倍，只刚不柔空耗气力，只柔不刚一事无成。

二、重视对营业员的培养。将自己的工作经验教给有上升潜力的营业员，适当地将一些管理工作交给这样的营业员去做。这样既可以减轻店长的工作压力，让她们有更充足的时间去思考，也可以锻炼营业员，当公司需要开设新的营业厅的时候，就会有合适的人选使新营业厅完成运转。

三、如果把一个营业厅比作一台电脑的话，那么营业员则是软件，大家都知道软件要正常运行或者超频运行，必须要有强大的硬件来给予支持。那就需要由我来关注到营业厅的任何一项细节的事情上去，来支持软件的强力运行。

这半年来，干窑营业厅在我的带领下，在服务方面获得了上半年营业厅服务监测第一的好成绩，业务方面干窑片区相对老龄化较严重，故在年初的老年机市场也取得了不错的成绩，另外亲情网的有效用户发展在各营业厅也均处于前列，在近期分公司组织的营业条线的全能大比武中带领干窑区域荣获了第一的好成绩，这些所有的好成绩都与各同事和领导的努力及配合密不可分;当然在店长试用期期间也存在了很多这样和那样的问题，这也充分暴露了我自身存在的一些不足，我庆幸有这样一帮同事和领导在我面临困难的时候，总是或朋友或老师般的来帮助我鼓励我引导我。

作为服务人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

总之，这半年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足。在今后的工作中，我一定要发扬本人优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，每一年我都有进步，相信不断的成长就会得到更大的回报，我会为公司的发展做出我最大的贡献，相信自己一定能够在做的更好!

**营业员试用期工作总结简短七**

时间一晃而过，弹指之间，20年已接近尾声，过去的一年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，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作中取得的收获主要有：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，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各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三、坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

五、明年工作计划：

20年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，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，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20年做出更好的工作成绩。

**营业员试用期工作总结简短八**

试用期工作以来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，贯彻xx大和xx大三中全会精神，积极实践“三个代表”，在思想上积极要求上进，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导和有关部门安排的各项任务。主要情况汇报如下：

一、在思想上

认真学习邓小平理论，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，自觉学习有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南;积极参加各种政治学习和教育活动，努力在工作中起模范带头作用。并认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

二、在工作上

围绕邮政局的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。按时上、下班，从不迟到早退一分钟，克服有孕在身的种种困难，不因私请假一天，工作从不推萎;对待顾客一视同仁，态度热情;以邮政所为家，积极为单位创收尽责尽力，与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。并及时充电学习，为更好地开展工作而努力，(?)月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

三、在作风上

能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

四、今后努力的方向

随着邮政事业的发展和业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为中国的邮政事业作应有的贡献。

**营业员试用期工作总结简短九**

试用期工作以来，本人能认真学习精神，积极实践，在思想上积极要求上进，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导和有关部门安排的各项任务。主要情况汇报如下：

一、在思想上

认真学习思想，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，自觉学习有关政治思想文件、书籍，深刻领会的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南;积极参加各种政治学习和教育活动，努力在工作中起模范带头作用。并认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

二、在工作上

围绕邮政局的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。按时上、下班，从不迟到早退一分钟，克服有孕在身的种.种困难，不因私请假一天，工作从不推萎;对待顾客一视同仁，态度热情;以邮政所为家，积极为单位创收尽责尽力，与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。并及时充电学习，为更好地开展工作而努力，x月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

三、在作风上

能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

四、今后努力的方向

随着邮政事业的发展和业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为中国的邮政事业作应有的贡献。

**营业员试用期工作总结简短十**

20xx年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：

(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2)负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3)有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4)根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5)严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6)根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7)负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8)接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9)对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：(1)销售知识技能上有待提高，(2)不能百分百完成销售任务，(3)协助主任管理工作上还有待进步等等。。。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20xx年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

**营业员试用期工作总结简短十一**

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。

来到店面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。

刚开始进入店面的时间不长，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!

**营业员试用期工作总结简短十二**

试用期间，我跟随老员工学习柜台的的产品知识，营销技巧，和客户沟通的方式和礼仪，渐渐的我在营业员的岗位上，熟悉了产品，可以独自面对客户，来销售产品。现在面临转正，就试用期的工作总结一下。

一、学习

没做这份工作之前我也经常逛商场，在不同的柜台前停留，看看这，看看那，也经常看到柜台的营业员懒散的站在那里，你去看产品，她也不理，只有你问的时候，才过来说几句，我也以为营业员的工作是那么轻松的，但是到了这个岗位我才知道，要做好柜台营业员的工作是多么的不容易。

一开始我是跟老员工一起负责一个专柜的，是售卖护肤品的，同事每天笔直的站在柜台后面，微笑面对每一个过来的客户，即使他们只是不买，随便看看也耐心的解答，一开始我不理解，又卖不出去，怎么还那么认真，后来她跟我说，只要把基本的礼仪和态度做出来，不管销售的结果怎么样，给客户留下的第一印象是很重要的，而且她还告诉我，别看客户这次没买，但是如果你留给了他很好的印象，那么他想买的时候就会第一时间想起这个专柜，想起你这位营业员来。

在跟同事学习的时间里，第一印象这个关键是我学习的最深刻的。

二、销售

学习了基本的产品，和销售技巧后，同事也开始让我慢慢接触客户，和客户沟通，不时的提醒我，要站直，要面带微笑，说话要专业礼貌，同时不失温柔，不能太刻板，也不能照着产品说明书念。刚开始的时候我很多方面都做不好，但是在同事的提醒和帮助下，我渐渐掌握了销售的技巧，其实并没有想象中那么难，但是也没有那么简单，每一次的对话，都是一次销售的机会，有些客户可能问的很详细，但是最终却还是没有成交，有些客户可能只问了一两句，就买了一大批。同事也告诉我，要注意查看客户的面部表情，仔细倾听他们的说话，找到真正潜在的销售目标，才能不浪费时间的同时，又促进销售。试用期间，我虽然开始没什么销量，但是后来慢慢增长，超额完成了领导给到的销售目标，并独立的负责了一个柜台。

三、不足

虽然试用期间学到了很多，销售任务也完成了，但是我还是找到了很多我的不足，和同事相比，我偶尔会懒惰，没客户或者人不多的时候，我站的没那么直，意识到这个客户不会成交之后，有些不耐烦，不能做到始终如一的服务。这些都是需要我后续改进的，如同同事所说，基本的礼仪，第一印象很重要，只有把基础做好了，在营业员的岗位上才能做好销售，做好这份工作。

转正之后，我会改进我的不足，同时在工作中，把自己的优点放到最大，做好柜台的营销，把领导交付的任务完成好。

**营业员试用期工作总结简短十三**

营业员是药店的核心之一,一个药店的好与不好,一大半就是看这个药店的营业员如何,药店大多数是做回头客的生意,而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋,要给病人以安全感..等等,药店的营业员可不是闹着玩的..要治好病的同时又要赚到钱,这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单 还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。营业员以微笑服务为主题 我学到了不少的有关于药品方面的知识,也从中总结出了一些我认为比较重要的东西,什么重要什么先做,保证工作质量及提高工作效率。说起工作,一般我都会提前10分钟左右到店里,理理情愫,准备这一天的上班。当看到顾客,我都会微笑的说: “先生,(或其他)您好!” 类似的礼貌用语,如“对不起” ﹑每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。 观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求--药店营业员销售方程式 观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求--药店营业员销售方程式 每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢? 察颜观色 通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。 店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。 试探推荐 通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。

在询问时要遵循三个原则：

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种“被调查”的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为“药品提示”和“询问”如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如“请问，您买这种药是给谁用的?”或“您想买瓶装的还是盒装的?”，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

**营业员试用期工作总结简短十四**

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感...要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术。营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单。还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：先生，(或其他)您好!类似的礼貌用语，如对不起等等。每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求。每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作

顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情

当接过营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。试探推荐通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。

在询问时要遵循三个原则：

1、不要单方面的一味询问

缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种被调查的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行

因为药品提示和询问如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进

药店营业员可以从比较简单的问题着手，如请问，您买这种药是给谁用的?或您想买瓶装的还是盒装的?，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

【营业员试用期工作总结简短 营业员试用期工作总结2024年】相关推荐文章:

药店营业员试用期工作总结

营业员岗位试用期工作总结范文

最新营业员试用期工作总结3篇

试用期的工作总结及感悟简短

试用期转正工作总结简短

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