# 2024销售员试用期转正工作总结5篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-11

*通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。如果你能仔细总结这一年，你会收获很多。错误是要避免的，成功的经验是要积累的，所以以后很...*

通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。如果你能仔细总结这一年，你会收获很多。错误是要避免的，成功的经验是要积累的，所以以后很容易遇到这样的问题。《2024销售员试用期转正工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.2024销售员试用期转正工作总结

　　三个月时间转瞬即逝，我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要总结汇报：

　　一、公司培训阶段。

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

　　2、对公司产品进行了全面的认识了解，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，我们必须程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

　　3、通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掌握，演讲能力和技巧也需提高。

　　二、市场开拓阶段。

　　1、从5月8日进入市场以来，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。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，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端的指针式仪表，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入围企业。

　　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集团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谈，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拜访了解，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，掌握市场的主动权。

　　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介绍，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。

>2.2024销售员试用期转正工作总结

　　一转眼，三个月的试用期就过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

　　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8月8号正式到公司报到上班，刚到公司的第一周，我学习了很多关于公司及互联网行业的知识。在9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，看看今天要有什么事情处理。一般我会在当月初统计下2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，对于西安的客户群体来讲要分5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。

　　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。

　　“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!

>3.2024销售员试用期转正工作总结

　　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。在此衷心的感谢汇瑞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，我深刻的体会到了汇瑞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，期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，慢慢地我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。

　　在汇瑞，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，我更能体会到在工作时，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：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

>4.2024销售员试用期转正工作总结

　　我自x月x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!

>5.2024销售员试用期转正工作总结

　　在试用期中，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。

　　由于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。可是我发现这样做达不到想要的效果，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。一开始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。如果客户那里只去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面，增加他对你的印象。同时，想要做好一个销售，需要做到以下几点：

　　1、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。

　　2、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：

　　1、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。

　　2、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。

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