# 2024销售人员试用期工作总结范文（10篇）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-23

*一份全面的工作总结可以为上级部门、下属单位和相关部门提供一定时期的工作，让他们知道你做了哪些工作，怎么做的。下面是为您整理的《2024销售人员试用期工作总结范文（10篇）》，供大家阅读。销售人员试用期工作总结范文1　　试用期的工作很快，...*

　　一份全面的工作总结可以为上级部门、下属单位和相关部门提供一定时期的工作，让他们知道你做了哪些工作，怎么做的。下面是为您整理的《2024销售人员试用期工作总结范文（10篇）》，供大家阅读。

**销售人员试用期工作总结范文1**

　　试用期的工作很快，想一想我来到xx公司三个月的时间是这么的迅速，工作也在这段时间有了很大的提升，不管是在个人的能力，还是在工作上面都是一种实际性的提高在，作为一名技术人员，程序对于我来讲是非常的敏感，在xx这里从事技术工作我非常的荣幸，在领导跟同事们的帮助下，这三个月的工作也是非常不易的度过，我希望能够得到公司的认可，这些不管是什么方面，我都希望能有一个好的评价，我也对这试用期的工作总结一番。

　　一、踏实努力

　　刚刚进入到xx公司的时候其实我是紧张的，我这么说也是有理由，作为一名毕业不久的学生这是对我的一种考验，我非常希望自己掌握知识能够在xx公司这里运用与实际，这是对工作的一种态度，也是我的对自己所学的一种期盼，我知道自己进入到了xx公司这里非常不易，工作上面也是需要努力的，只有不断的努力进取，才有资格享受到更好的待遇，在xx这里三个月的时间我对自己的要求非常的高，我认为只有把自己的这些最基本的事情做好的了才能做到更多的工作，端正态度积极的进取，不断的积累工作经验，还有不断的学习，这也是我这三个月来的一种状态，我愿意花时间去掌握这些。

　　二、工作经过

　　三个月我积极的完成自己的本职工作，其中最重要的是让自己学习到更多的东西，在这几个月的工作当中我也看到了自己的不足，在学校学习的知识，在这是够用的，自己的掌握的知识有一定的难点，而且工作是工作在学校学习的到的很多其实都是过时了，我真心觉得自己没有什么事情是不可以的学好的，面对这么陌生的工作我当时还是有一点不知所措的，但是这些都不是问题，只要花时间去了解，去学习都是可以做好的，我愿意努力一点，这也是我对自己的工作一个态度，这些都是我需要保持的，三个月的工作我在不断的积累，不断的学习，特别是跟周围的同事老员工，那都是非常的虚心请教，经常会了解到一些非常受益的东西。

　　三、不足之处

　　工作总会有不足，我自认为在这三个月当中，表现还是有一些不足，比如说在做一件事情有的时候就是死脑筋，都说执着是一种优点，但是我觉得也要分时间，分工作，以后的工作当中我一定改变这一点，执着是一种优点但是要看是什么事情，对于自己的缺点我一定虚心纠正。

**销售人员试用期工作总结范文2**

　　我于x年x月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

　　1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。

　　我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款；然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销；及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

　　2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

　　每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

　　3、正确对待客户需求并妥善解决。

　　了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位（同竞争对手做比较），有预见性地提出提高销量的建议。

　　4、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。

　　客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

　　5、在今后的工作中作好以下两方面的内容：

　　一是在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。二是对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等（包括同类竞争品牌），要力争的位置。加强自己的语言表达能力。

　　在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油！

**销售人员试用期工作总结范文3**

　　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xx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xx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。

**销售人员试用期工作总结范文4**

　　转眼间，我来到\_\_店已经三个月了。这期间，从一个连\_\_和\_\_都不知道什么意思的\_\_菜鸟蜕变成熟知\_\_性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

　　这三个月时间，我不仅仅学会了基础的\_\_知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的\_\_。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

　　短短的三个月时间，我明白了做\_\_销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

　　现在\_\_销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

　　而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

　　现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中缺乏经验。

　　在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

　　下半年工作计划如下：

　　公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我2024年的工作计划：

　　1、继续学习的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态，实时掌握\_\_业的发展方向。

　　2、与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解\_\_，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

　　3、努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

　　4、对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

　　5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

　　最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**销售人员试用期工作总结范文5**

　　转瞬即逝，我来分公司已经三个月了，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xx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三个月期间我的工作学习情况。

　　一、学习销售业务及xx（ERP）操作系统的操作

　　1、经销商报价：此项工作就是每天在8：50之前，向xx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xx（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：通过简乐（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、简乐（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、根据当天简乐（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x家，其中包括x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xx、xx、xx及xx的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：

　　xx及xx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。

　　在这三个月的销售学习中，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。

**销售人员试用期工作总结范文6**

　　我于x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

　　来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是xx公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

　　来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助经理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

　　在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

　　因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

　　在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

　　1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

　　2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

　　3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

　　最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**销售人员试用期工作总结范文7**

　　我是一名应届毕业生，今年\_月份的时候加入\_\_公司销售部，不知不觉中已经加入\_\_司三个多月的时间了，在这三个多月的试用期中，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。

　　一、对于不同品种的销售要了解其工作流程

　　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。

　　二、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。

　　从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己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，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

**销售人员试用期工作总结范文8**

　　从失败到成功，从和客户沟通还有些磕磕绊绊到而今我能完成业绩的任务，我也是感受到做好销售的工作是不容易，要付出很多的，但是这些辛苦都是值得的，自己也是有很大的收获，试用期的工作也是快要结束了，能够转正也是领导给予我的一个认可，对于试用期的销售工作，我也是来总结下。

　　一、学习成长

　　这些日子，其实每天我都是在学习成长之中度过的，无论是刚来的时候主管对我们的培训，还是在工作之中自己的反思和总结，我也是明白，作为刚来到公司的新人，自己对于产品，对于业务，其实不是那么的熟悉，那么只有多付出努力，去学，多和同事来沟通，汲取经验，才能真的自己能做好工作，同时试用期的时间，我也是要迅速的去成长，才能真的变得优秀，能把工作做好，在这儿留下来，日常里，我也是认真的去让自己成长，所以只要有学习的机会，我都是会去珍惜，而且下班之后的时间，我也是不去忙着玩，或者和朋友吃饭喝酒，而是自己回到家里，去思考一天工作的所得，同时对于自己做的不好的地方，是该如何的改进，自己想办法，或者找同事来问，从而让自己有收获。特别是自己工作之中一些问题的解决方法，是不是好的，或者能进一步优化的，我都是尽力的去改变，去学习，来让自己得到成长。

　　二、工作进步

　　工作上，我也是不断的有进步，对自己也是定了一个小目标，每天的工作要比前一天做的好一些，可能业绩上面不一定，毕竟也是会受到一些外界因素的影响，但是自己的工作确是要做好，有进步才行，所以我也是不断的去改进，和同事也是平时多探讨，自己不懂的方面，或者感觉做的不够好的，都是去发现，去改进，我也是意识到自己的问题所在，想要出业绩，只有自己的能力够好，付出更多才行，对客户我也是积极的去沟通，不会放弃，直到达成，或者的确不是我们的客户。

　　销售过程之中，诚心也是非常的重要，其实很多的其他同行的产品可能也是会比我们的`好，但是作为销售也是要相信自己的产品，同时在沟通之中，要尽可能化自己的优势，销售不但是卖的是我们的产品，也是我们的服务，我们对待客户的态度。

　　经过这三月的努力，我的业绩也是在部门里面排在前列了，作为新人，也是非常的优秀，但同时也是不能骄傲，也是在今后要继续的去做好，去让自己工作更出色。

**销售人员试用期工作总结范文9**

　　工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。

　　自从8月份以来，我这段时间详细的研究了公司的销售报表和销售产品，发现：

　　1)公司的销售额从x月份的xx万左右到x月份的xx万左右到7月份的近xx万左右，从销售额上来看，销售业绩是有了一部分的增长，但从销售单价和销售利润来看，却处于下滑的势态;

　　2)从经销商数量来看，xx范围之内的经销商公司亦都有过业务往来，xx比较有实力的如创高、名利佳、盈东，也有业务往来，但综合经销商分析来看，以上经销商尤其是比较大的经销商，从我司的拿货一般局限于xx铬酐(黑桶)和inco的硫酸镍和氯化镍之类的.产品，其余的几乎很少拿货，而以上产品几乎可以说是保本或亏损销售，毫无多少利润可言;

　　从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

　　第一、销售额和利润的问题

　　我们公司在七月份的销售量的增加和市场占有率提高的情况下，利润并没有提高或得到改善;其实这种销量和市场占有率的提升，并没有实际太大的意义，甚至可以说是极为危险的现象。我们可以想象：一家销售额很高但利润率很低的公司，利润率一旦降下来，会不会产生巨额亏损?

　　从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的饭无偿的分给别人，在这种情况下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何可以再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也可以说是亏损越来越大。

　　第二、有关客户的管理和控制的问题

　　一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于xx市场，包括(xx、xx)除高力和华创之外的电镀材料企业来说，目前还都在为做市场而努力，尤其是在xx、xx两地，对那些不入流的小经销而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是为了追逐利益的化。因此，没有任何忠诚信任可言。但是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，因此，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商，以我们公司目前的客户“xx”举例来说：在七月份的销售量中，“xx”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“xx”的主要进货量是以xx铬酸和inco系列产品为主，而这些产品价格远低于高力和华创的同时，“xx”几乎都要求开具增值税发票，而我们自信认为有一定优势的xx铬酐(黑桶)，“xx”却不以为然，并多次告诉我们公司说，以上产品的拿货远低于我们公司，而华创调整为含税价为16.00元/kg，华创的价格对于这些需求量比较大的又想做正规(发票)的小经销商而言，是绝对具有力的，更不要谈华创给予这些开具发票的客户一个月期数。因此，这些以“xx”为主的，比如：创高、盈东在xx、xx具有一定实力的客户，在大批量进货时，尤其是需要发票的情况下，仍然会以华创为主，不仅是华创给予他们一个月的期数，更重要的是价格亦有一定的优势，而对其它的小型散户经销商认为我们公司比较是：①、1吨半吨都会送货上门;②、部分产品的不开票价格低于市场。但是，目前的这些小散户对于我们公司来说，在扣除人工及各方面销售成本，都可以说是在亏损经营。

　　第三、有关产品线和优势产品的问题

　　纵观我们公司从开业以来的产品销售情况，可以看出，我们公司的产品主导销售一直是以xx铬酐、nico系列产品为主，其它只是小量销售，即使以上主导产品也是主要以小量销售为主，同时，以七月份到8月上旬的销售情况来看，我们公司在产品经营存在：

　　1、货源配合不及时的问题：小的经销商由于资金的限制，一般都不愿意做比较大的库存，因此，他们需要上游的供货商具备比较大的仓储能力，对他们来说可以起到一个仓储的作用，要货的话可以随叫随到，但从7月20号以来，我们公司在主导产品(xx铬酐、硫酸镍)一直缺货，做代理或贸易关键的一环就是产品供应的稳定性和持续性。由于我们公司反复缺货，会在一定程度给经销商一种投机、实力不够的不良印象;

　　2、产品价格的不稳定性：化工类产品的的市场价格在一定程度上，一般不会像金属那样波动。我们公司自从6月份以来产品的价格一直都变化，比如：以xx铬酸为例，6月份到7月15号前不含税售价为14.8元/kg，7月15号到7月底不含税售价为15.3元/kg，8月1号至今增长至15.7元/kg。在价格的波动上，我们公司留给经销商一个做好了、好销了就涨价的印象。

　　3、产品的问题：记得我刚来公司的时候，x总说过一句话：做贸易，关键是拿到什么样的货。没错!这句话是做贸易公司的基本道理，但是，反过来看，公司目前的现状，优势产品在哪里?我们究竟拿到了什么样的关键产品?我们目前认为好销的优势的，其实销售出去都是亏损的。而且，目前有些产品《片碱》的价格一压再压，可以说远低于进货价格，销售依然无人问津，这些又说明了什么呢?

　　综合以上几个方面，我个人认为，公司目前处于一个关键的时期，首先对内来说，公司没有明确的发展计划和阶段性的经营目标。同时在前期的发展过程中公司没有逐渐形成自己核心竞争力的趋势。对外来说，目前的市场是步履维艰，困难重重。此两种现象如果不能解决，我们公司下一步的发展会存在着极大的困扰。明确的发展计划和阶段性的经营目标不是说今天挣多少钱明天挣多少钱的问题，而是企业如何生存，怎样生存的更好的问题。所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢?贸易公司的本质决定了我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场。目前我们所销售的产品也是在xx市场上比较有一定知名度的，比如xx铬酸，inko产品等。而这些产品几乎都是高力和华创经过一定的时间逐渐做出来的知名度，前期的市场推广期，别人付出了很大的代价，现在的收获期，肯定是不会让我们公司来获取他们的市场果实。可以说目前在xx市场上好销售的产品，他们都不会让我们公司来染指并获取利润。因为这些都是他们的劳动成果。不管是目前还是将来我们针对客户，用目前好销售的产品作为主打的话，我们都不会有什么优势。而且由于目前的产品不存在营销技巧和市场推广的问题，因为几乎所有的品牌都得到客户的一定认同，只不过是谁价格高低的问题。但是在价格上我们也没有什么优势，举例来说：xx铬酸，我们的进货价是x元/kg。而已华创的目前市场报价是x元/kg。

　　更可担忧的是，我们尽管目前没有赢利产品售出去并在亏损，但是还是要做。一方面是我们不停的从上游厂家拿不能赢利的产品，另一方面我们又对于下游客户不停的销售，再加上需要付的销售费用和中间的人工成本，可以说我们是自己贴钱帮上下游厂家打工，因此亏损的雪团也会越滚越大。我记得我第一次去总公司的时候，董事长说：办公司不是拿来亏的。这句话我现在还记忆犹新。

　　经过这么长时间在公司的工作，针对目前的现状，我有几点不成熟的建议现提出来供公司参考：

　　1、确立公司的经营目标和市场定位

　　公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以华创或高力作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。在市场定位上，我们是以小经销商或直接厂家为主，还是以销售为主导或技术为主导。

　　2、培育公司下一步的核心竞争力。

　　建议公司对华创和高力目前的产品目录进行详细的研究，找出该公司的优势产品《总代理和总经销的》，看看哪些是没有被其拿下的产品，同时比较一下我们公司是否有机会拿下代理和经销权。对于被华创和高力拿下的产品，我们公司组织人员对国内外市场进行考察，寻找一些同类型的，品牌在xx没有知名度，或者还没进入xx市场的产品，但是在质量和价格具有一定优势的，我们进行谈判拿下起代理和经销。一旦拿下代理或经销后，利用销售人员的销售技巧和销售能力进行推广。在这个方面华创和高力的确做的比较好，无论是从下面经销商的反映还是我去他们总部的了解，都可以看出他们在经营的产品和策略上的侧重点都不相同，比如说;在鉻酸上，华创是以国内的产品为主，高力是以国外的产品为主，经营的方式都是总代理为主。而在客户的选择上华创致力于下游经销商和价格战，而高力致力于直接高端厂家，努力打造自己的品牌，避开价格战，走高端线路。因此在培育我们公司的核心竞争力的时候，我们可以借鉴以上两者的经营策略。

　　3、加强公司的技术力量。

　　目前在xx市场上，无论是高力，还是华创或者其他大大我个人认为，以公司目前的现状;

　　1、做市场，不能获得发展。因为目前的局面，董事长应该深有了解，xx公司在这种市场状况下不可能打破现有的市场局面，一方面是我们在短期内做不到高力和华创的销售量，所以在上游供货商那里，不会拿到更有利的价格和产品数量。另一方面是华创和高力凭借在销售量和市场的优势不会给我们公司成长的时间和环境。我们公司一旦在市场上真正的威胁到他们的时候，他们肯定会联合起来向上游供货商家施压，上游商家一旦受到他们两者的压力后，迫于压力会对于我们公司有所行动，到那种情况下，不仅xx公司难做，同样会因为xx公司而损坏我们其他公司和上游供货商家的关系。

　　2、做品牌，也不可能。因为品牌来源于市场，市场做不起来品牌自然无从谈起。一流公司做规则、二流公司做品牌、三流公司做市场。所以我建议公司，在目前的状况下，抛开市场和品牌，直接做规则，在工业产品行业里，规则就是技术。

　　4、加强公司的财务风险控制能力

　　公司在发展和成长的过程中，都会具有一定的财务风险。有的是来源于外部环境的，有的是来源于内部的，建议公司在财务的处理上，针对xx公司目前发展和市场的现状，制定出切实可行的财务监督和管理制度。让管事的人和管钱的人各司其责，避免事与物的混乱，而出现漏洞。

　　以上是本人一些不成熟的建议，如有不妥之处，敬请谅解，我始终认为xx公司的发展，不仅是xx公司的问题，更关系到整个公司下一步发展问题，同时也关系到整个公司下一步和上游供货商家的问题。整个公司在下一步的经营调整中，能不能突破旧有的发展模式，而获得新的经济增长点，从一定意义上来说xx公司的发展成功与否，都将会对未来整个公司的发展产生深远的影响。

**销售人员试用期工作总结范文10**

　　在xx年夏天到来的时候，我来到了报社这个集体。温故而知新，回想近1个月来的工作，我把这段时间分为三个阶段:

　　一、以“做人”为开始。

　　任何事情、任何集体都是以人为主体。而人与人之间的合作又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天时间观察、参与和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。经过近

　　1个月时间的努力，我以为，这一点我已经做到了。

　　二、开始迫不及待地明确自己的工作职责。

　　这是一个从模糊到明确的认识过程，其痛苦也就在这个过程里。

　　现在，我基本上可以这样理解我的工作职责：对企业内部和外部的宣传工作――对内调动大家的工作积极性，凝聚我部员工的向心力，宣传企业的人性化和精细管理;对外就是提升企业的影响力，整合媒体营销方案，推动报纸的广告空间不断延伸。值得提出的是，从企业经营的角度讲，公关策划工作还包括通过调查研究，创新出一些决策性建议，辅助领导进行企业管理。

　　三、开始做事。

　　1、严格要求自己。遵守单位的各项规章制度;提前上班，认真做好办公室卫生，给大家营造一个整洁的工作环境。

　　2、学习、学习、再学习。短短20多天的工作，我已经对广告和营销策划有了浓厚的兴趣，为此，我看了一些这方面的书籍。《中国广告》里关于广告策划的案例、在“中国广告网”和“中华广告网”上别人的一些广告策划理念、近期《精品购物指南》以及众多报纸媒体上的\'时尚专题……这些都是我现看现学的活教材。

　　3、工作总结做了几件小事情。

　　第一件，我写了一封函，那是毕业后做的第一件事情，所以我认认真真的写了好几次，最后竟然发现一个成功的秘诀――多修改就会有进步。

　　第二件事，当我看到本报的广告类型中餐饮行业很少涉及时，便写出一个简单的策划书――关于“美食版”的策划。经领导指出其不足之处、前辈同事们帮忙指点，几次修改，终于通过了审查，决定从8月份开始试实施。

　　第三件事情，打电话联系企业老总，给他们派发报纸，以增进他们对报纸的了解，拉拢投资商家同时也是消费群体。

　　事后，又写他们写了一封函，在写作过程中再一次证明了我的秘诀――多修改就会有进步。我喜欢换几种思考角度、行文风格来操作同一件事情，比如说这封信函，开始的角度就很类似向对方推荐自己的信，第二稿，我们的视角就太高一些，做到不卑不亢。刚刚工作，我尝试用多种方法解决同一个问题，通过比较，找出方案。

　　最后还得提到，平常我对广告策划的一些想法，在和领导、同事沟通中，他们指出我思想上的偏差，热门思想汇报还鼓励我多想问题，不怕出错，增加了我的工作积极性。甚至日常的一些琐事，同事们都给了我很多帮助。在我的第一份工作，给员工撰写一封小小的慰问函时，从整体结构到遣词造句，我都虚心的请领导帮我一次次提意见，希望把最精美的信函呈现给大家;在我给客户打电话时，遇到他们这样或那样的问题，又是领导和同事们教我怎样解决问题，让我顺利完成了给客户派发报纸的任务。

　　随着渐渐对工作环境的熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力，争取做一个好的员工。

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