# 销售代表试用期工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-29

*小编为大家整理了销售代表试用期工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了销售代表试用期工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

销售代表试用期工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：销售代表试用期工作总结

--- 第一桶金。我个人就比较爱思考，而且是不自觉地在思考。在办公桌前百思不得其解的问题，有时候会在平时思考的沉淀中突然产生灵感。在设计典型客户方案的时候有许多点子就是我在回家的路上等业余时间想到的，每次灵感乍现我就兴奋的用笔头把它们记录下来。

第二个”1”是多长一只眼睛。我这里指的眼睛可不是小时候我们看的动画片里的”三眼神童”，而是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。在修改试用流程的过程中，我就发现我们客户的账号密码是随机分配的，这样十分不利于记忆，导致客户流失，而现在网络世界里主导的则是有客户自己设置密码，这样就不容易忘记。这就是留心观察这个习惯给我带来的影响，现在可能还处在借鉴的阶段，但慢慢培养自己，将来我们就能自己创造出更新更好的方式。

2 --- 有这么一颗积极的心是万万不可的。

这次我能顺利提前转正除了上述四点外，其实还有一个更重要的秘密那就是一直支持我的工作团队。在这里我要感谢雷厉风行的Mary，教人不倦的师傅xx，温柔善良的xx，亲切认真的xx，”琴棋书画”样样精通的xx和在座的千里之行团队的每一位!

市场营销试用期工作总结二：

我于20xx年6月4日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环

4 --- 迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

市场营销试用期工作总结三：

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的市场部试用期工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月

了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以”以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教

6 --- 们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以”合格xx人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在世纪xx这个大舞台上展示自己，能为世纪xx的辉煌奉献自己的一份力量。

篇2：业务员试用期工作总结

篇1：业务员试用期工作总结

试用期工作总结

尊敬的各位领导：

你们好!首先，真诚地感谢红牛公司给予我这次宝贵的工作机会。

我是茂名办化州业务代表吴波涛，今年2月下旬进入了化州红牛团队，成为红牛公司的中一员。本人工作细心、认真且具有较强的责任心和进取心,,严格遵守执行公司的规章制度，富有工作热情;性格开朗,乐于与他人沟通,具有良好的沟通技巧,有很强的团队协作能力;

8 --- 只有短短的几个月时间，但线路客户对我的工作都是赞赏有加。

渐渐的，我感到自己身上的担子重了，那是一份责任和使命。红牛的价值和不凡梦想需要我们每一位红牛人去共同创造。同时，我意识到自身工作和前辈们存在一定差距：如有时候办事不够干练;综合分析能力较弱;专业知识不足等。为此，我从不敢掉以轻心，在工作中不曾停下学习的脚步。向书本学习、向主管领导学习、向周围的前辈学习。天道酬勤，通过不的断积累，相信我将能很快适应公司安排给我的岗位，并能够从容地处理日常工作中出现的各类问题。

今年有幸参加湛江分公司的年中会议，基地的机械化和规模化，外聘讲师的专业度深深地震撼了我。分公司组织的体育竞技运动更是增进了我们全体员工的友谊!这样完善且富有激情的平台不更值得我们为之挥洒青春吗?

对于未来的工作计划，我总结为一

10 --- 总结：

本人于20xx年x月x日加入xx大家庭，x个多月以来，在学习及工作实践中不断成长。 学习方面：学习了解公司基础制度、相关内外部工作平台并掌握业务知识及基本技能等。截止目前，已较全面了解公司基本情况及主要工作业务，基本掌握各种办公系统的使用方法及系统间的信息流向，对xx项目工作有较为深刻的认识。本人在学习工作中总结提炼了“xx流程及操作要点”、“上报xxxx操作要点”等，同时结合xx工作需要，研发了“xxxx工具”，

工具已经过多次调试与试用，可以考虑在组内推广，有望进一步提高小组整体工作效率。 工作方面：本人自20xx年x月中旬开始正式接管xxxx、xxxx项目工作，x月中旬开始全面负责xxxx项目，并着手协助xxxx项目工作。同时，x月份开始协助xxxx工作。经过一个多月的项目历练，已基本了解相关xx总体项目运营情况，具有初步管控xx项目运

12 ---

3)与xx项目的各职能部门工作人员(项目经理等)缺乏沟通，不利于立足广阔视角做好项目运营工作，更系统地优化项目运营流程;

4)未能合理统筹时间并抓住重点工作，琐碎事务占用过多时间与精力。 改进计划及工作规划：

改进计划：

1)加强自身修养，提高自身抗压能力;

2)加强对基础工作的学习与了解，进一步熟悉业务;

3)抓住问题的关键节点，充分做好前期工作，把问题消灭在摇篮里;

4)加强与项目其他相关工作人员的沟通，全面了解项目运营状况，更好做好项目管理工作。

工作规划：

下一阶段重点工作主要有：

1)完成相关xx项目运营报告，并通过撰写报告加深对项目各方面情况的了解，总结项目现存问题与不足;

2)完成项目实施方案修订及确认，

14 ---

日期：

年

月 日篇3：业务员的转正工作总结

业务员的转正工作总结

xxxx年x月x日，是我加入xxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。工作成绩与收获 首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司

发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的

16 --- 行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项

18 ---

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善

20 --- 目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得

22 --- 及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施:：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远!”——这是我的座右铭，我选择xxx，坚信我和xxx能走的更好，明日更美好。

篇3：最新营业员试用期工作总结3篇

最新营业员试用期工作总结3篇

在营业场所从事商品销售、服务销售的人员。相关定义在营业场所从事商品销售、服务销售的人员。本文是最新

24 --- 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!

最新营业员试用期工作总结二：

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

26 --- 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

28 ---

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!

最新营业员试用期工作总结三：

试用期工作以来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和\*\*\*理论，贯彻十六大和十六大三中全会精神，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\*\*\*理论，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际

30 --- 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。

32

第2篇：公司销售代表试用期工作总结(材料)

很多著名的人生大师的履历同我们一样平凡，可是他们为什么能成为大师，无非在于他们懂得怎么去总结，在总结过程中发现好的、避免坏的，每天都在进步。以下是小编给大家带来的几篇公司销售代表试用期工作总结，供大家参考借鉴。

公司销售代表试用期工作总结1

20年月日，我很幸运的在成为一名销售代表，感谢公司给我提供机遇，在这将近两个月的时间里我时刻怀着感恩之心，用自己的勤奋付出回报公司领导对我的信任和培养。

因为我身份的特殊，起点是一名营业员，从一名被管理者变成一名管理者，无论是对于我自己还是对于周边的同事而言，都是一个不小的改变，要接纳这种变化时需要时间的。因此，在刚开始的工作中，经常会遇到阻碍，这都是考验我意识和能力的“试金石”。因为我知道只有知难而进，永不退缩，才能战胜工作中的困难，顺利开展工作。同时，我留心做个“有心人”，知己知彼，用心了解每个员工的习性脾气，这样工作起来才能有的放矢、游刃有余。2个月以来，我的心得总结

一、摆正心态，调整自己，夯实基础。

拥有良好的心理素质是一个人取得成功与否的关键，所谓态度决定一切，无论处于什么岗位，摆正自己的心态是前提，这样才能在工作中寻找自己的位置。我有过刚参加工作时的热情，有过一展宏图的冲劲，有过“数风流人物还看今朝”的怀想;我也有过失败的受挫感，有过受到批评责备的委屈，有过憋在肚子里难以下咽的苦水。这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在做任何一件事时都有发展才能、增长知识的机会。如果我能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

二、坚持公平公正，人性化管理。

绝对的公平是不存在的，毕竟一碗水也端不平，但是我们作为基层管理人员，要力求用一颗同样的心对待每一位员工，即使有些人偶尔会违纪违规，但是熟话说人无完人，我们要有包容的心，在不影响原则的前提下，对其一视同仁。对于和自己关系处得较好的员工，也要公事公办，有违反中心规定的必须做出同样的处罚。当然，我个人是很不赞成靠处罚来管理员工，我们要人性化管理，在尊重的前提下，主要以激励为主，给员工提供的培训和学习的机会，如在晨会上，简短的布置好当天的工作任务之后，就像以前薛经理给我们讲个小故事，从中得到启发。从而提高营业员的思想意识。多讲些案例，更能身临其境。既能提高晨会的效率，也能激发她们的工作热情，从而更好的做好本职工作。

三、团结互助，不断进步。

非常感谢我的领导，在百忙之中还抽空关心我的工作，感谢我的导师，能在工作中随时指出我的不足，特别是我在为人处世上的不足，能一针见血的指出并给予正确的指导。其他两位同事也很关心我，很用心的教我。我在这个团体中，我感到很快乐，因为我们营销二部很团结，上午班没有完成的工作，下午班的人会不折不扣的完成，在工作上大家齐心协力的完成领导交代的任务，生活上大家也很关心彼此的身体健康，有好吃好玩的大家也会一起分享。对于我这个新人，她们耐心的带我，从我刚开始的一无所知，到现在能一个人当一个班，都和大家对我的帮助离不开。相信在我们共同努力之下，我们二部会不断进步。

工作中存在的不足

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人经验不足，处理事情没有分轻重缓急;另一方面，就是工作繁琐、时间安排不合理，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前考虑到位，情况没有及时反馈。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

今后我要改正以上不足之处，夯实自己的专业基础，在工作中不断地学习，给自己制定短期和长期的目标，在完成常规工作的同时，经常反思自己做的事，寻求最佳解决途径，不断提高现场管理与自身的管理水平，快乐工作的同时不断寻找工作中的快乐。

公司销售代表试用期工作总结2

我于年月日起正式成为公司一员。工作的第一日，也恰逢a项目正式启动第一日。虽然对没能参加此项目的准备工作深感遗憾，但从项目正式运行第一天始，能与公司各部门同事并肩工作至今，看着a项目由起步到趋向稳定，我的内心同样充满了作为公司一员的自豪。以下是试用期间我的个人工作总结报告：

作为公司的一名新员工，能与a这个新项目共同走向成熟，是我莫大的荣幸。初到公司，在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于年月日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我做好了试用期工作计划，与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后幅度的提高。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。能否转正，期盼回复。对我个人来说，如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。同样，如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩!

公司销售代表试用期工作总结3

时间就像脱了缰的野马，两个月的试用期的时间飞驰而过，回顾这两个月紧张而充实的工作和生活，感慨万千，学到了不少的新的知识认识许多新的朋友，同时也认识到自己不足，还需要学习很多的知识。

感谢各位领导能够给我进入工作和学习的机会，没有你们的信任和赏识，就没有了今天的这份试用期工作总结报告。当我第一次跨进的大门的时候，被宽敞明亮整洁的大厅和人性化设计的工作环境所折服，跨国公司那种大气，简约，轻松而不失严肃的工作氛围袭面而来，接着就是跟几次坦诚友好的沟通，都让我认识到是个值得信赖的公司，给了人们美好的梦想，加入也是正确的选择。先对近期工作进行总结如下：

一、对的认识

公司是一家美国公司，是研制、生产和销售系统的跨国企业，在行业内处于地位。在全球四十多个国家有165个分支机构，有1多项专利技术，在全球有4多名员工。还有很多关于公司的信息都是自己从网络等途径探知的，我想随着时间的推移，对的认识会更加深刻，对的价值观会更加认同。

二、的新员工培训

回想起培训的场景到现在还记忆犹新，给我们培训的人员专业的职业素养和不知疲烦的回答我们的疑问都让我非常感动。人力资源部给我们介绍了有限公司及(中国)有限公司介绍、的企业文化、的经营原则、环境健康与安全等。

IT部给我们介绍了电脑的使用规则、平时日常工作所需要使用软件的介绍，网络安全的注意事项以及平时使用网络和电脑所需要知道的基本原则等。行政部门给我们介绍了公司设备安全的知识和基本原则等。财务部给我们介绍了日常开支和费用报销的流程等。通过培训，让我明白了作为人所需要清楚地日常行为规范，清楚了日常工作中自己应该做的东西和不应该做的东西。让我从公司的软硬件方面了解了的内涵，从更深的层次去认识。

三、对Group的认知

通过将近两个月的时间内与我们team的沟通中了解到，Group是中的一个部门，在中国事业的发展中起到了中坚的力量。我们team中各个成员都很友好和善，相处起来也比较轻松随和，我们的team严肃但不缺乏活泼，氛围非常。我们的成员在工作中都很认真都有比较高的专业水准，如果我遇到什么问题，他们都会乐此不疲的给我讲解，直接经理经常会给我工作和职业发展上做一些很有见解的方向指导并给予鼓励，让我明白了自己在的工作方向。在我们的team中感到了浓浓的暖意和一起奋发向上昂扬的斗志，我非常喜欢这样的工作氛围，完全调到了我工作的积极性和责任感。

四、工作内容培训

根据直接经理的安排，参加了多次工作内容方面的培训，明白了自己的工作内容和要求。我的工作内容主要有以下几个方面，通过工作内容的培训，知道了自己的义务和职责，深感自己的担子不轻，要完美的完成自己的工作，还需要做很多的努力，我相信这些压力是促使我奋进的动力，我会在以后的工作中竭尽全力发挥自己的潜能把工作做好，为我们的team做出自己应有的贡献。

五：个人努力计划

我们公司的企业价值观是：诚实正直(Integrity)、尊重他人(Respectforpeople)、敬业负责(CustomerPaion)、活力充沛(Energy)、追求卓越(Ecellence)。我将把每一条作为自己的座右铭，自己的品格，修正自己的人生轨迹，作为人生规划的指导方针，对自己提出以下计划：

(1)努力学习业务知识，根据工作安排和要求，认真做好每一项事情。能根据公司的发展和变化，修正自己的路线，跟上公司的步伐，与公司一起进步。

(2)积极参与正在进行的项目，为项目的发展献计献策，通过具体的工作，熟练和明白项目的流程、控制和各部门的权责事物，认真做好自己应该做的事情。

(3)工作时通过对产品英文资料的学习，加强提高自己的英文水平，业余时间更要加强英文听说读写能力的学习，为工作的需要打下好的基础。

(4)争取在一年之内改善个人的不足，可以做到对公司的方方面面都能清清楚楚的了解，为我们，我们team的发展发光发力而努力。

磨刀不误砍柴工，千里之行始于足下，将近短短近两个月的培训，为将来在的发展做出良好的铺垫。在诺的每一天都是新的开始，每天都有新的任务需要完成新的知识需要学习，每天都过得很充实而且很有意义，我感到从未有过的充实感。要成为的专业人员未来的道路还很长很长，认认真真地做好当下的事情是当务之急，我想对说，我已经准备好了。感谢各位领导和同事对我的培训，你们身上有很多值得我去学习的地方，在以后的工作中还需要你们的指导和教育，我会努力做好自己的本质工作，为我们的team和在中国的发展做出自己的贡献。

公司销售代表试用期工作总结4

时光飞逝，转眼间我已到校一年时间。我于年7月到校参加工作，在校领导和同事们的关心支持下，尤其是在我的指导教师老师的指导下我成功地实现了角色的转变，工作得到了实践锻炼，思想认识有了极大的提高。感悟到了师德师风的重要，懂得了教师的责任，同时在学习能力、教学能力，以及专业水平都得到较明显的提升。以下对我参加工作一年来的情况汇报如下：

一、政治思想方面

作为一名教师，肩负着时代的重任和祖国的重托，我深切地认识到，提高政治思想觉悟，是开展好教育工作的基本前提。我永远忠诚于党的教育事业，自觉学习党中央的工作精神及江泽民同志的“三个代表”的重要思想，高举理论的伟大旗帜，实事求是，努力弘扬“为公、务实、创新、争先”的实效精神。平时，我积极参加全校教职工大会以及学校组织的政治理论学习，始终严格要求自己，力求自己的一言一行对学生起到表率作用。工作中，严格遵守学校各项规章制度，团结同事，及时完成学校布置的各项任务。

二、教学工作方面

我来到学校后迅速熟悉常规教学方式、方法，精心备课、上课、作业布置批改等常规工作进行了认真的实践，并在实践之中注意查缺补漏，遇到自己无法解决的教学问题就积极向同事们请教，努力做到课前准备好、课中讲解透彻、课后督促检查严。一年来，我在上学期担任了高一年级七学个班的历史教学工作，下学期由于分班调整，我担任了四个文科班的教学和两个理科班的教学任务。虽然任务相对较重，课时数量较大，但是我并没有降低对教学质量的要求，力争让每一堂课都生动有趣，学生能学有所获。在课堂上力求贴近学生生活，限度地运用自己的所学知识，激发学生的学习兴趣，培养学生的实践能力。课后积极和同事们探讨教学中遇到的问题，努力寻找解决方法，使自己的教学能力得到不断的进步和提高。我认为教师要多读书多听课，要掌握教学设计、教学评价、说课和写好教学反思。同时，我还通过反思来加快自己成长，并能从自我评价、他人评价、学生评价中进行自我反思，不断总结、积累自己在教学过程中的所得、所思、所感，使自己不断的成长。同时，我所担任的几个班的教学工作都取得了一定的成绩，尤其是十三班在期末考试中对比半期考试有较大进步。

三、个人素养方面

教书之余，我自觉学习与教育相关的知识，博览群书以拓宽自己的知识面，提高个人的文化知识素养。作为一名教师，肩负着时代的重任，我深切地认识到，提高政治思想觉悟，是开展好教育工作的基本前提。工作中，严格遵守学校各项规章制度，团结同事，及时完成学校布置的各项任务;新教师更要勤奋学习，自觉修养，脚踏实地，努力实现奋斗目标。四、生活方面：在生活上，以高标准严格要求自己，谨遵“正人先正己”的古训，时刻提醒自己，重视“为人师表”的职业形象，自己能做的事自己做，尽量不给学校添麻烦，努力保持正派的工作作风，与校领导和同事们和睦相处。热爱教育、热爱学校、热爱学生，为把自己培养成一名优秀的教师而不懈努力。经过一年的学习实践和锻炼，我已能做好教育教学的相关工作，在思想、教学等各个方面都有较大的提升。在领导的关心及各位教师的帮助下，我会在以后的工作中更加的努力，争取早日成为一个优秀的教师，在此之际，我郑重地向上级领导提出转正申请，请领导给予批准为盼!

试用期工作相关文章：

1.新员工试用期工作总结范文三篇

2.个人试用期转正工作总结5篇

3.新员工三个月试用期转正工作总结

4.公司新员工试用期转正工作总结

5.新员工试用期个人转正工作总结

第3篇：销售试用期工作总结

试用期也是你一个学习和锻炼的机会，应该好好把握，对于自己所学的东西有个系统的概括，给自己的生活做个梳理。今天小编在这给大家整理了销售试用期工作总结范文5篇，接下来随着小编一起来看看吧!

销售人员试用期工作总结【一】

我于20xx年xx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、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：

在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。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)，要力争最好的位置。

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【二】

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作LiuXue86.Com需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好!

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高!

现在我先说说三个月的试用总结如下：

一、帮业务员更新网站信息，点击关键词;

二、整理寄货寄样，协助仓库出货出样;

三、快递单的统计与跟进;

四、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训;

五、对已注册网站进行优化,增加点击率;

六、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、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;二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

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，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

一、客户关系的维系，并不断开发新的客户。

二、努力做好每一件事情，坚持再坚持!

三、提高自己的能力跟素质。

四、摆正心态，遇事冷静处理。

五、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。

六、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系;我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的!

销售人员试用期工作总结【三】

我于9月1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。是浙江中盈投资有限公司，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x经理和x经理处理业务事务。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【四】

在三年多月的试用期中，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，刚开始做销售的半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liuXUE86.com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。

销售人员试用期工作总结【五】

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。 参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。 参加了 九月份的“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。 从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。 协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

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