# 2024年销售转正申请书简短范文(十六篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-09-30

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。销售转正申请书简短范文篇一我于\_\_-\_\_年\_月\_\_日进入公司，根据公司...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**销售转正申请书简短范文篇一**

我于\_\_-\_\_年\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售管理工作，销售助理转正申请。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从;二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己;三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力，转正申请书《销售助理转正申请》。\_\_公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20\_\_年11月28日起，转正工资调整为\_\_\_\_元/月，恳请领导予以批准

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，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，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇二**

尊敬的一部各级领导：

我叫\_\_-\_，男，\_\_-\_西安人，目前就职于南京市场一部(历届项目)。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢!

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗话概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你!”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须要熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇三**

各位公司领导：

你们好!

转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。下面是我的转正申请书

市场开拓阶段。

1.从5月8日进进市场以来，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。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，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真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

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团体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商，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。

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造访了解，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，把握市场的主动权。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先容，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。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇四**

尊敬的销售部领导：

我叫\_\_，于20\_\_年10月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责\_\_办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在\_\_办主管\_\_的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将\_\_市场做大做好。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命;感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我;感谢我的主管\_\_与同事\_\_，能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇五**

尊敬的一部各级领导：

我叫\_\_-\_，男，\_\_-\_西安人，目前就职于南京市场一部(历届项目)。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢!

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗话概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你!”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须要熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系

到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

再次，我对于营销人员的工作要求也有了进一步的认识。

第一，你要学会做人，能容天下者方能成天下事。与客户打交道本身就是做人，所以，这就要求你在面对客户的时候首先要能“容”客户，即使客户提出再多刁难古怪甚至让你异常气氛的问题时，你也必须学会坦然的面对、心平气和的接受、巧妙的处理。同时，面对同事的时候你也要学会做人，因为我们本来就是一个团体，团体的力量永远是最大的。如果与同事都处理不好关系，又怎么去处理好客户的关系，又怎么去做好自己的工作。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇六**

尊敬的公司领导：

您好!

我是---，于--年04月1日加入销售部，在部门领导的指导和帮助下，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导予以批准。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和工作方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于商业地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：4月份，认筹35张卡，排名第二;5月份，认筹13·5张卡，排名第二;6月份。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习商业地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且向朋友借了房地产专业培训的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。

工作心得：

1、面对任何事都要保持一颗平常心，平静的面对职场中的风云变幻，即使受到挫折也能让自己很快的重新振作起来。

2、“机会只垂青那些有准备的人”想要实现自己的理想，就要调整好自己的心态，打消投机取巧的念头，脚踏实地从小事做起，在基础工作中，不断地提高自己的能力，为自己的职业生涯积累实力。

3、要有“毛遂自荐”的观念，要善于推销自己，表现自己。要知道，“你不是在推销产品，而是推销自己”。

4、要为自己建立一个明确的目标，有了目标，才能有冲刺的动力，才能避免得过且过的心态，才能使自己勇往直前。

5、不管遇到任何事都要勇于挑战，摆脱苟且偷安的心态，不要怨天尤人，用积极乐观的心态去面对困难。其实命运掌握在自己手中，关键就在于你怎么去把握。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更主要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展!

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇七**

各位公司领导：

你们好!

转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。下面是我的转正申请书。

1.从5月8日进进市场以来，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。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，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真个指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电系统的保护装置大部分来源于电力公司的进围企业。

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团体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商，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。

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造访了解，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，把握市场的主动权。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先容，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。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇八**

敬爱的公司领导:

我是\_\_年\_\_月\_\_日加入公司销售部的.按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为公司正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一，深入学习和领会公司的企业文化，做企业文化的践行者。企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的公司精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们房地产员工转正申请书范文房地产员工转正申请书范文。公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的公司人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急!使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到公司发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为公司发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为公司正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的公司人。以上就是我的个人总结，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇九**

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的销售经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

一、员工管理工作

本年度，我作为整个汽车行业的销售经理，对自己的销售员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

二、策划好每场汽车销售会

这一年，我们车行举办了\_场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出\_%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

三、现有缺点

虽然自己已经坐上销售经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个销售部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为\_效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇十**

尊敬的公司领导：

我于二o--年七月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合领导同事一起提高销售;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，

一个多月来，我在店长、公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从;二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己;三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;四、业务知识方面特别是相关知识掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，不辜负区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，，从--年8月起，申请转为正式员工。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇十一**

尊敬的领导：

自从20\_年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。

2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。

3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务,促进公司发展做出自己应有的贡献,同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为\_效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing/

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇十二**

各位公司领导你们好：

转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。下面是我的转正申请书

市场开拓阶段。

1.从5月8日进进市场以来，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。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，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真个指针式仪表，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进围企业。

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团体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商，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。

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造访了解，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，把握市场的主动权。

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先容，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。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中。

**销售转正申请书简短范文篇十三**

尊敬的领导：

我于20\_\_年\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要，目前担任\_\_\_一职，负责销售部工作。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到\_\_团队中。为了明确自己的工作职责，证明自身的价值，体现自身的素质，给自己订了一个学习计划和目标，把个人发展与企业发展相结合。只有有了目标，才会有方向，才会有前进的动力。

1、在\_\_涓涓教导下，透过学习和思考，了解公司的有关制度和规定、领会公司的企业文化、执行公司的发展及经营战略。

2、用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己。

3、不做违反公司规定，损害公司利益的事情。

4、发扬主人公精神，用心团结同事，搞好大家之间的关系，成为沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，成为传播企业文化的推手，让公司成为培养人才的摇篮。

5、在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

6、和销售部每一位成员一齐，努力打造一支和谐、荣辱与共、共同进退、用心向上、有竞争力的精英团队

7、业余时间，了解\_\_相关行业资讯、了解公司产品知识、学习销售管理理论、提高专业潜力和知识;留心了解市场行情的变化，掌握饮料行业相关的促销信息，分析竞品的销售渠道、新品品牌、上市时间、价格体系及消费群体定位。做到知己知彼。

我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，完善自己、提升自己，让自己真正成为一个经受任何考验的\_\_。因此，我特向公司申请：期望能根据我的工作潜力、态度及表现给出合格评价，提前转为正式员工待遇。

望公司领导给予批准为盼。

此敬

敬礼

申请人:\_

\_年\_月\_日

**销售转正申请书简短范文篇十四**

尊敬的领导：

时光荏苒，年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快\_年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为\_效力的机会。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇十五**

尊敬的一部各级领导：

我叫\_\_-\_，男，\_\_-\_西安人，目前就职于南京市场一部(历届项目)。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢!

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕着你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗话概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你!”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须要熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的就是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

此致

敬礼!

申请人：申请书模板

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正申请书简短范文篇十六**

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：

\_\_\_年\_月\_日

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