# 2024年市场推广业务员转正申请书模板

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-11

*范文意为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。2024年市场推广业...*

范文意为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**2024年市场推广业务员转正申请书模板一**

20\_\_年x月x日，是我加入\_\_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。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\_\_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、\_\_总经理、\_\_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\_\_的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、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对公司历史、制度等的培训，对我\_\_公司有了更深刻和完整的认识。\_\_公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\_\_(产品)系统知识，熟练掌握了\_\_(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\_\_(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的\'特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。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\_\_和\_\_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\_\_集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目，\_\_工有限公司x万吨/年甲醇，x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目，\_\_集团x万吨/年甲醇x万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了\_\_工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责\_\_(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\_\_(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\_\_(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标\_\_股份有限公司x万吨苯加氢项目\_\_(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\_\_技术总经理，\_\_技术部部长，\_\_电气工程师学习苯加氢\_\_(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与\_\_有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达\_\_后，积极配合\_\_总经理与\_\_相关领导进行沟通，争得了\_\_相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

**2024年市场推广业务员转正申请书模板二**

20\_\_年即将结束，我进入X公司销售部工作也将近三个月。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。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。X园X庭，X阁开盘期间的现场跟进。X村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。\_\_花园II-9,X-3,X-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x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X广场，X花城，X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X月份的“房展会”，“X园国庆看房专线车”，X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，将周销售情况整理好，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。

近三个月的工作中，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，在今后的日子里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，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。

**2024年市场推广业务员转正申请书模板三**

20\_\_年x月x日，是我加入\_\_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\_\_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、\_\_总经理、\_\_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\_\_的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、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对公司历史、制度等的培训，对我\_\_公司有了更深刻和完整的认识。\_\_公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\_\_(产品)系统知识，熟练掌握了\_\_(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\_\_(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。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/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责\_\_(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的\_\_(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有\_\_(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目\_\_(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向\_\_技术总经理，\_\_技术部部长，\_\_电气工程师学习苯加氢\_\_(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合\_\_总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

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”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

**2024年市场推广业务员转正申请书模板四**

在公司做业务员的试用期已经结束了，这几个月以来，对于我的工作我有着很深的体会和感悟，也渐渐的上手了我的工作，现在我转正了，以后我也会更加努力的做好这份工作。下面我就针对这几个月的试用期的工作，进行下简单的工作总结吧。

一、良好的态度

要想成为一个好的业务员，首先就要有好的态度。态度的好坏是做一件事情的前提。不论做什么工作，良好的态度是基础，当然业务员也不例外。业务员顾名思义就是要把公司的产品推广出去，想要对方接受公司的产品，除了产品本身以外，推广的业务员的态度也很重要。跟顾客推广的时候，要有好的态度，要面带微笑，要热情开朗的跟顾客介绍产品，提高顾客的购买欲望，这样才能更好的将产品推广出去。

二、专业的形象

作为一个业务员，专业的形象也很重要。专业的形象可以增加顾客对于公司对于产品的信任感。想要顾客购买你的产品，首先要顾客对产品需要，对产品有信任，那最开始得对推广这个产品的业务员有信任感。那这个信任感才哪来呢?最先映入顾客眼帘的就是我们业务员的个人形象了，那此时有个专业的形象很重要。

三、科学有限的方法

业务员想要提高自己的业绩，将自己手上的产品能更快更多的推广出去，我觉得最重要的还是要讲究方法。在我看来，我们针对的顾客分两种类型，一种是有购买需求的顾客，一种是没有需求的顾客。对于第一种类型的顾客，我们只要及时的抓住顾客的需求点，快速的推进成交环节就可以了。主要的是第二种顾客。很多人说这种顾客都没有这方面的需求，那还怎么推广呢?其实很简单，没有需求就创造需求，举个例子，推广按摩椅，对于年轻人来说，按摩椅对于他们真的不是那种必需品，尤其是在外上班的年轻人，都会觉得这东西又重又占地方，大部分人都不会考虑。那我们这样说可以给父母买，这是一份孝心，也可以送给长辈之类的，这就是在创造需求。所以方法对于业务员来说，还是很重要的。

以上就是我对这几个月工作的总结，我也渐渐喜欢上这份工作，可以和不同的人打交道，说服他们购买我的产品，每成交一单，我就会很有满足感，每天都热情洋溢的开展我的工作。现在我转正了，我也会继续努力增加我的业绩，壮大的我的钱包。

【2024年市场推广业务员转正申请书模板】相关推荐文章:

业务员提前转正申请书-申请书

市场部业务员转正申请书

市场部业务员转正申请书

2024年业务员个人转正工作总结

业务员预备党员转正申请书范文

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