# 2024年销售岗位转正申请书模板(13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-16

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。销售岗位转正申请书模板篇一大家...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**销售岗位转正申请书模板篇一**

大家好我于\_\_\_年\_\_月\_\_日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，在公司融洽的氛围下，经过经理和各位同事悉心的帮助指导，很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短时间内适应了公司的环境，也熟悉了各部门的工作流程，尤为重要的是接触和学习了销售相关业务和行业知识，较顺利地完成公司给予的任务，尽力完成自己的本职工作。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。现对实习期间工作进行总结汇报，以作参考：

1.公司标准化流程的建设、推动与执行的总结正确执行蓝岛标准化流程，服务本职工作，提高工作效率;尝试制定销售模块报表体系，拟建船厂名录、客户拜访清单、客户拜访记录表、客户拜访路线图等销售报表，使销售业务朝标准化、透明化方向执行。

2.业务学习的总结

a.了解目标客户：制作船厂名录，统计全国范围内437家船厂基本信息，并对长三角地区目标客户进行电话拜访;制作船舶设计单位名录，统计长三角区范围内88家设计院基本信息，并作筛选分类。

b.了解竞争对手：搜集对手信息，对竞品做横向比较，为后期售卖工作提供有力支持。

c.了解产品市场行情：在丛经理与各位同事的分析讲解下，在搜集信息的过程里，在客户实地拜访的信息反馈中逐渐了解产品市场，在未来的业务中做到有的放矢。

d.学习产品知识：通过对公司产品手册的学习与向同事请教的过程中，逐步增加对产品设计、功能等方面的了解，为产品销售找到优劣所在，寻找突破点。(目前而言，对产品的学习还在深入过程中，尽力弥补专业性不强的缺陷)

e.增强销售技能：在前期的储备工作、中期的拜访工作与后续的总结工作中，通过多种方式提升自身专业素质，包括对客户心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控运用，潜移默化中有了一定的进步，但是经验尚浅，希望在学习实践中不断充实丰富。

3.出差总结

在\_\_年1月5号—\_\_年1月12号期间，根据工作需要，对浙江台州市范围内的中小型船厂进行了为期8天的市场考察。根据前期的预定目标进行客户的实地拜访。目标完成情况如下：初步了解长三角地区船舶设备供应市场状况;搜集到当地船厂项目信息，为年后的后续针对性营销做铺垫;宣传公司产品;了解船厂设备供应情况以及供货商情况(竞品情况);与船厂项目采购负责人有效沟通。并及时作出市场信息反馈，向经理与各位同事进行汇报总结。现正式申请加入蓝岛团队，愿我们的团队越走越远，希望组织考虑。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇二**

尊敬的领导：

您好!

本人\_\_\_，年龄\_\_岁，于\_\_年\_月\_日加入本公司予以实习。曾有过一些不成熟的`销售经验，个人也做过服装行业，但进入本公司后，发现了很多自身的不足之处。个人销售经验不正规，不成文本;服装方面专业知识的缺乏;既身上的一些坏毛病等。使得自己刚进去公司时跟不上步伐，幸亏店长和同事们不厌其烦的教导及帮助。

使我更快的融入了这个集体，知识得到了丰富，自身得到了锻炼。在面料的特性优点上、服装的工艺特点上和销售的专业技巧上都得到了知识及经验。而且更加进一步的了解了公司的独特设计理念和风格，“诚于中而行于外”大气中带着细腻，使男人的魅力自然流露。对公司的深层了解，这将使我更坚定了加入本公司的信念。这将是我人生的一次重要历练。

因为在每一天的紧迫工作中，我的各方面都得到了提高。使我的生活有了更多的奋斗目标。大家的帮助让我感觉到了集体的温馨，我很荣幸自己加入了这个集体，给了我一个学习和进步的平台。我相信以后的日子，我在这个集体中的生活将更有激情。我本着进入一个集体，就做好一切准备。不怕严厉的批评和教导，力求一切做到最好。用积极的态度去迎接每一天的工作，为集体创得业绩，为自己争得光荣。导购虽然是一个小职业，但却是一个充满挑战的职业，对个人将是一种历练。在接触不同的人时要用不同的方法，去处理不同的人际关系，最终将自己销售的东西成功的卖出去。这是一件相当有成就感的事情，是一种对自我的挑战和完善，也是对人生的挑战。

因此我本人很期盼能正式地加入公司这个大集体中，希望公司领导能给与批准。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇三**

尊敬的领导：

我于20\_\_年\_\_月\_\_日成为公司的试用员工，到今天已经过了两个多月的试用期，现申请转为公司的正式员工。我以前从未接触过房地产行业，没有这方面的专业知识和实践经验，所以刚进入公司的时候未免有些不适应。但是在整个公司的帮助下，我在短短的时间内就融入了公司的工作环境和人文环境，熟悉了本部门的操作流程，同时我对本职工作也有了一定的了解和把握。为此，我必须感谢本公司所有领导和前辈，是他们提前为我创造了广阔的工作平台和的宽松融洽的工作氛围，让我一起步就有了一个坚实的基础;感谢部门的诸位领导，是他们给了我耐心的教导和指正，使我快速的进入了工作角色;感谢公司的同事们，是他们给了我兄弟姐妹般的情谊和真诚的帮助。我想，对于无数曾经帮助过我和正在帮助我的人而言，我回报的最好方式就是切实承担起属于我的工作责任。不管能力大小，职务高低，只要是公司的一员，我就应该尽一切力量做好自己的本职工作，因为这是我安身立命的根本，也是回报他人的前提。而且，知易行难，只有从基层工作中脚踏实地的做起，才能逐渐熟悉本公司的具体情况，才有可能把以前学到的知识应用于实践，作出自己应有的贡献。其次，在工作之余，我要不遗余力的继续读书，继续学习新的知识。

一方面要学习专业书籍，争取尽快成长为社会需要的专业人才。另一方面要博览人文书籍，陶冶情操，领悟人生之道。

一家成功的公司，一定是一所优秀的学校。在这里，我们不仅学习做人，还学习做事;不仅锻炼能力，还重塑灵魂;不仅实现个人价值，还培养团队精神。我愿意作为一名参与者，和公司的所有人员一起发展壮大这所“学校”，让她的价值得到更大的认可，让她的精神永远流传。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇四**

尊敬的领导：

时光荏苒，转眼间\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在\_分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事，自己学到了很多\_和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的\_技能和业务能力，现将\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自\_年\_月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作。

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的标准，\_年初去\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在\_市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，\_及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广。

聚氨酯系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行\_，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和\_素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成\_能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，\_能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的\_觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，\_能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

三、工作目标

\_年工作已经接近尾声了，在总结经验的同时，\_年的工作俨然已拉开了序幕。\_年分公司的任务是1个亿，如何在完成全年任务中发挥自己的光和热，成了我眼前的重点。\_年，以下三个方面是我努力的方向。

1、不断学习，提高个人的业务水平。

随着外贸市场的打开，与外国人交流沟通就显的尤为重要了。在条件允许的情况下，提高自己的外语水平。网络还是工作的重点，做好新品的网络推广，时时出新，将工作更加细致和成熟。

2、相互配合，顺利完成全年任务。

销售工作不是个人的战场，他应该是充分体现团结协协作、共同进步的舞台。\_年销售任务巨大，在做好个人本职工作的同时，积极配合各部门同事，完成全年任务。

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

**销售岗位转正申请书模板篇五**

各位公司领导：

在这里我以平常人的心态，参与销售员工作转正申请。

首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过四个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，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。

参与这次转正申请，使我在求真务实认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方面，一是为企业树立好公司形像做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽最大的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我像圆规一样，找准自己的位子，像尺子一样公正无私，像太阳一样给人以温暖，像竹子一样每前进一步，小结一次。

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。

争取公司领导对销售部的工作给予支持，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。

望公司领导给予批准为盼!

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇六**

尊敬的销售部领导：

我来到新的工作岗位已经有三个月时间了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。以下就是本人的工作的自我鉴定：

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及e-cel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。

在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种\"赶鸭子上轿\"的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇七**

尊敬的领导：

在\_家具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：

(一)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。

(二)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。

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

**销售岗位转正申请书模板篇八**

尊敬的领导：

弹指之间，20\_年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，20\_年即将过去，20\_年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面，在20\_年，更好地完成工作。机遇和挑战是我们家居人在20\_年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。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，为今后的工作打下了良好的基础。

一、首先在\_\_车间学习家具知识

1、产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

2、公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

二、自身销售修养方面

1、在\_\_木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，\_\_领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3、签单技巧的培养。“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程。

4、自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20\_年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作。20\_\_年是质量超越年，我将迎接挑战;众人划桨开大船，万众一心成大业!

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

**销售岗位转正申请书模板篇九**

尊敬的人事部：

距20\_年12月03日来到公司担任出纳一职，已经有三个多月了，现申请成为公司的正式一员。

作为一名出纳，我的主要工作是

1、按照财务制度的规定，对报销的凭证做到手续齐全，内容真实、数字准确、账目清楚;

2、严格按照公司的财务制度报销结算公司各项费用;

3、与银行定期对账，编制银行余额调节表;

4、配合会计做好每月的报税和工资的发放工作;

5、管理公司银行账户、现金支票、转账支票。通过这三个多月的锻炼，我已基本了解了公司出纳的业务流程，在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，遇到不懂不明白的问题，虚心地学习请教，不断提高自己充实自己，希望自己能尽快上手、独当一面，为公司做出更大的贡献。

初到公司，因为对公司不是很了解，难免会出现一些小差小错需要领导指正，但前车之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给予提醒和指正。公司宽松融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，使我在较短的时间内适应了这里的工作坏境，同时让我很快与同事们成为很好的工作伙伴。

我很喜欢我的工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的发展迅速，我深深地感觉骄傲和自豪，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。

在此我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

申请人：

日期：

**销售岗位转正申请书模板篇十**

尊敬的党支部：

20\_\_年，在分局领导的亲切关怀和同志们的支持下，我通过竞聘担任了办公室主任。一年来，勤勤恳恳，以创新的思维谋划工作，以创业的精神推动工作，以创优的态度做好工作，积极参与政务，认真搞好事务，主动搞好服务，圆满地完成了分局交办的各项工作任务。

一、认真学习理论不断增强自身素质一年来，不断提高自身的思想政治理论水平，牢固树立“讲政治”的大局观。在业务学习上，我能够认真地学习专业知识，对税收业务工作规程有了更深刻的了解，使自己的业务工作能力有了进一步的提高。

二、积极参与政务当好参谋助手参与政务是办公室的主要任务。一年来，我们按照分局领导的要求，多学习、多思考、多了解实际情况，积极开展各项工作，狠抓了信息调研督办工作，为领导决策提供了有价值的信息。

一是抓信息工作。今年我们坚持执行《信息工作制度》，要求各单位每月至少上报2条以上信息，并按照上级要求及时上报各类专报信息，共编发各类简报30期，发信息80余条。

二是抓调研工作。今年的调研工作我们着重在中青年干部中培养人才，推进中青年理论骨干学习、钻研的积极性，培养储备了一批后备人材。

三是抓督办工作。按照领导的要求，局办今年积极开展了各项工作的督办，除对办公会和局务会确定的工作事项进行督办外，另外还针对区局工作中存在的实际问题开展了有针对性的工作督办，及时反映工作中存在的实际问题，并提出了相应的对策与建议，为领导决策提供了参考依据。

三、主动搞好服务促进中心工作服务是办公室的重要工作职能之一。

一年来，我们本着积极主动的指导思想，想基层之所想，急基层之所急，积极为基层排忧解难，较好的促进了税收中心工作。

一是做好会务工作。一年来，分局先后召开了各类会议10余次，每次会议办公室都全员投入，做好保障服务，保证会议取得了预期的效果，得到了领导的肯定。

二是保持了环境卫生的整洁。加强了对食堂卫生的管理，坚持卫生大扫除制度，并严格实行了检查考核通报制度，投入资金对办公楼的环境进行了整治，使大家有了一个优美的办公环境。

三是做好后勤维修工作。在后勤保障方面做到了对各项办公设备定期进行检查，对发现故障及时排除，全年共进行各类检查50余次，开展各种维修300余次。“小故障不过夜，大故障不隔天”，保证了征收单位的硬件建设。一年来，在领导的关怀和同志们的支持下，我同办公室的同志们一道，勤备工作，全力拼搏，较好地完成了各项工作任务，但在工作中也存在不足之处，一是在工作上仍需要进一步开拓创新;二是要进一步加强对信息化技术的学习。今后在工作中主要做好以下几个方面的工作：一是继续健全完善各项工作制度，当好参谋助手，加强对各项工作的督办力度;二是加强信息调研工作，加深对实际工作问题的调查研究，积极为领导决策服务;三是加强政治业务学习，不断提高自身综合素质。

此致

敬礼!

**销售岗位转正申请书模板篇十一**

尊敬的领导：

转眼间，\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_\_客户的球阀，\_\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的.标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

以上是我的工作基本情况，经过一段时间的锻炼，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

**销售岗位转正申请书模板篇十二**

虽然是第一次接触客服这个职业，但是科室宽松融洽的工作氛围、团结向上的工作精神，让我很快喜欢上了这份工作。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近尾声。回首过去的两个月，内心不禁感慨万千……这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。

客服在我们科来讲是一个至关重要的岗位作为一名客服人员必须要有相当好的综合素质，对科室的各种流程制度要较熟悉，要有优良的专业知识，更要有优良的口才和应变能力在这段时间的工作学习中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

工作期间严格服从医院的规章制度，加强了总台日常生活的规范性，严格按照医院的标准接听电话，搞好总台的卫生及安全工作，严格做好5s，每周主动的参加业务学习。要本着顾客永远是对的的原则做事，不得与顾客发生冲突，要做到服务每一刻，满意每一客。

在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。因无工作经验，期初的一段时间里。常常出现问题，在此谢谢领导和同事们的热心帮助，让我及时发现工作中的不足，并且认真更正。工作中不断地总结经验教训，后来我也熟悉了每天的工作，及时提交各种报表，做到“主动”工作。我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有领导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需要同事之间团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事们给我最深的影响。

虽然两个月时间不算长，但我已经深深被报科室好的氛围所吸引。科室的领导注重人性化管理，工作环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更主动的心态投入到每天的工作中。

经过这段时间的工作，发现了一些存在的问题：工作中还有很多东西需要学习，需要不断的充实自己、完善自己，不断进步。有时候看问题看的不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实际情况产生一些偏差。在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**销售岗位转正申请书模板篇十三**

敬爱的公司领导：

工作总结时间过得很快，一个月的试用期转眼就过去了，在公司的这一个月，我过得很充实，收获良多。一个月前，我怀着一颗无比向往的心来到公司应聘。很幸运，我有机会被公司录用，并且进入西安办事处工作，工作职务是西安办事处助理，这是一份各方面都很让我满意的工作。由于对快消品行业运作的认识几乎是零，所以始初入公司，我调整好心态，，积极投入到本职工作当中。在这个月当中，我首先积极了解公司的整体情况，熟悉我要工作的大环境。休息时间，积极与办事处各位同事沟通，希望能够尽快的互相认识，为以后的工作开展打好基础。同时，作为办事处助理，我积极的了解办事处的销售渠道以及市场覆盖、客户信息等情况，为办事处的销售工作提供辅助。

在这一个月中，我认真的完成了办事处需提交总部的所有资料;辅助销售经理对市场销售情况进行跟踪，做好市场销售跟踪资料以及客户的回款情况统计给西安办的两位销售经理，并对订单缺货或延迟发货等情况及时跟客户进行沟通，尽可能的在第一时间作出调整;再一个就是客户费用的核销及时提报总部并对缺漏的资料及时跟踪补充;认真准确的对mt、tt的月会内容进行记录，并及时的整理会议资料提报经理。作为西安办助理，除了为销售经理提供销售跟踪等资料，完成总部需要的资料提报外，我相信未来更多的工作我会保质保量的完成，不断学习充实，总结经验，提高工作能力，协助好西安办事处的市场开拓做好各项工作，可以在西北这个大市场的开拓中出一份力。试用期中，我一直严格要求自己，认真对待每项工作，做好各项工作情况的反馈，及时解决各种问题，协调安排好工作进程。在此当中，遇到不明白的问题主动请教，主动学习，不断充实提高自己，希望自己能够尽快的熟悉本职工作。

经过一个月的学习，我学到了很多，受到了很大的启发。看到公司的良性发展，工作氛围的朝气蓬勃，我感到很开心，也使我更加迫切地想要成为一名正式的---员工，实现自己的人生价值，能够与公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请公司领导给我继续锻炼学习的机会。我会继续以饱满的工作热情和踏实求真的工作态度做好本职工作，不断学习进步，为公司贡献一份自己的力量。

此致

敬礼!

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