

销售部试用期转正个人总结锦集5篇

作者：月落乌啼 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/182553.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

试用期是指包括在劳动合同期限内，用人单位对劳动者是否合格进行考核，劳动者对用人单位是否符合自己要求也进行考核的期限，这是一种双方双向选择的表现。以下是小编整理的销售部试用期转正个人总结锦集五篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

第1篇: 销售部试用期转正个人总结

转眼我在__的学习、试用期即将结束了，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、试用期完成的工作

1、销售情况。

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额__万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的82、6%，其中以__头曲__、__大曲简装__、柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的17、4%主要以五星__及四星__为主;其中五月份销售额为__万元，占总销售额的49%;_月份销售额为__万元占总销售额的15%;_月份销售额为__万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况。

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为射洪战

斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广。

为了提高消费者对“__酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴__曲__I宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况。

根据现有市场调查统计得出，__、__、__楼及__等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以__、__为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司__头曲、__大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

__司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进__、__等系列酒达__元可获得__牌豆浆机一台，达__万元可获得价值__元空调一台。

____以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都_____。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道。

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

第2篇: 销售部试用期转正个人总结

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5月份的100万左右到6月份的170万左右到7月份的近300万左右，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，深圳范围之内的经销商公司亦都有过业务往来，东莞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重庆铬酐(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。对于广东市场，包括(深圳、东莞)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，尤其是在深圳、东莞两地，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“天力”举例来说：在七月份的销售量中，“天力”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“天力”的主要进货量是以哈萨克斯坦铬酸和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，“天力”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重庆铬酐(黑桶)，“天力”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(当时我们公司的售货价为含税价16.3元/kg)，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“天力”为主的，比如：创高、盈东在深圳、东莞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具有*力的是：、1吨半吨都会送货上门；、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，我们的产品主导销售一直是以重庆铬酐、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(重庆铬酐、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：以哈萨克斯坦铬酸为例，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广东市场上比较有一定知名度的，比如重庆铬酸，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，肯定是不让我们公司来获取他们的市场果实。可以说目前在广东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：重庆铬酸，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，品牌在广东没有知名度，或者还没进入广东市场的产品，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；在铬酸上，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。

目前在广东市场上，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，深圳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，不仅深圳公司难做，同样会因为深圳公司而损坏我们其他公司和上游供货商的关系。

2、做品牌，也不可能。因为品牌来源于市场，市场做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，针对深圳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，我始终认为深圳公司的发展，不仅是深圳公司的问题，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，从一定意义上来说深圳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。

第3篇: 销售部试用期转正个人总结

转眼我在__的学习、试用期即将结束了，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、试用期完成的工作

1、销售情况

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额__万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的82、6%，其中以__头曲__、__大曲简装__、柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的17、4%主要以五星__及四星__为主;其中五月份销售额为__万元，占总销售额的49%;_月份销售额为__万元占总销售额的15%;_月份销售额为__万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴__曲__I宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导!

第4篇: 销售部试用期转正个人总结

我于20XX年x月来到xx公司，加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻炼的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来越起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx公司的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了xx公司这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在xx公司，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新b2b网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一

些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

三个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、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。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

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，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

第5篇: 销售部试用期转正个人总结

试用期的工作即将结束，我进入xx房产客服部工作也将近x月。在客服部综合点，主要负责客户服务方面的工作。

一、工作概括

- 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；
- 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。

二、具体开展情况

- 1、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；
- 2、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”，“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；
- 3、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；

4、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x月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

三、之后的打算和计划

1、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；

2、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；

3、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的试用期工作中，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，在以后的工作里，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。

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发