# 销售工作总结试用期

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-07-20

*销售工作总结试用期（精选20篇）由“i乐德范文网”投稿提供，这次小编给大家整理过的销售工作总结试用期，供大家阅读参考。篇1：销售试用期工作总结201\*年\*月\*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...*

销售工作总结试用期（精选20篇）由“i乐德范文网”投稿提供，这次小编给大家整理过的销售工作总结试用期，供大家阅读参考。

篇1：销售试用期工作总结

201\*年\*月\*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\*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矗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\*董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈担

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。\*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\*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。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，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\*\*(产品)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。

篇2：销售试用期工作总结

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。

篇3：销售试用期工作总结

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。

篇4：销售试用期工作总结

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。

不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，。

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信。

付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx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，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。

总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

销售人员个人年终工作总结2025【五】

来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况总结如下：

一、20销售工作取得的成绩

2025年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的xx4S店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的xx%。总销售xx辆车，总销售额xx万元，回笼资金总计xxx万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一)抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗 敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1.带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作;

2.时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象;

3.客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打(拉)开展厅大门;

4.销售人员 随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素 质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难

为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成 绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

(七)抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。1.确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。2.进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。3.维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设 备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力;塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中;针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录;每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高;利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率;每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提高的目的。

三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自 己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

篇5：销售试用期工作总结

我叫\*\*，于\*年\*月\*日进入公司，根据公司的需要，目前担任\*\*一职，负责\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*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，和公司同公务员之家，全国公务员共同天地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。我自\*年\*月工作以来，一直从事\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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。咱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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个\*\*\*、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。\*\*公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。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

尊敬的领导：

我于xx年7月9日成为公司的试用员工，到今天6个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些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;但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，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，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，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，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失公务员之家，全国公务员共同天地误的提醒和指正。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司的帐务，整理部门内部各种资料，进行各项税务申报，协助进行资金分析，从整体上把握公司的财务运作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，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。在此我提出转正申请，恳请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!

篇6：销售试用期工作总结简短

转眼间，我来到4S店已经三个月了。这期间，从一个连AT和MT都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，以下是我这段时间的工作总结。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团协作，让团队精神战胜一切。

篇7：销售工作总结试用期

我是渠道中心河北办事处的销售温兵兵，于20xx年x月x日进入公司，成为北京xxx公司的一员，做起了DLP行业的一只小狼。就在人事通知我准备转正资料的时候，我才意识到三个月的时间就这样过去了，好像所有的事情还发生在昨天一样。这段时间我收获了很多，也成长了很多，对于我从职场新人到一个合格商务人员的转变具有重要意义，在这里我非常感谢公司给我的机会和领导对我的指导和关怀，没有领导和同事的帮助，我成长不到现在的程度。

记得到公司的第一天，我的领导问过我一句话：到xxx公司来你打算怎么做?我侃侃而谈，说了很多抱负和理想之类的话。我领导只跟我说了一句：我只希望你踏踏实实的做，从一点一滴中做起，这样的脚步才是最真实的。从刚开始每天的思考琢磨，慢慢地成为了一种行为准则，促进我在xxx公司更加快速的成长。数据安全领域是我原来没有接触过的，感到很陌生，但在公司领导和同事的帮助下，我对公司的组织架构、规章制度、行业组成、市场比例、公司产品等有了初步的认识，很快完成了产品的学习过程，在较短的时间内适应了公司的工作环境，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，为做好自己的本职工作奠定了基础。

在进入公司的第二周，公司组织了北京区域新员工的培训，对公司的产品和市场前景及公司政策做了详细的培训，培训期间不懂就问，印象不深的就反复思考琢磨，短短的几天使我对数据防泄漏行业有了更深的认识，对公司的产品的技术优势和应用场景有了更多的了解。在培训结束后，还参加了新员工的PPT演讲考核，并取得了较好的成绩。在培训结束后，安装了公司的主要产品，进行了测试，对性能和功能有了全新的感受。

在本月下旬主管给了布置了具体的任务：联系河北地区设计公司和设计院。我从名单搜索、联系方式、挖掘需求、抓有效客户，一步步的进行，用十几天的时间基本了解了河北地区设计院行业的市场情况。河北地区对信息化认识程度比较低，好多单位还停留在防火墙、杀毒软件的防护措施阶段，完全没有接触过内部防护的软解决方案，这既是一个问题，又是一个机遇，我相信在设计行业刚性需求的引导下，河北市场会越做越好。

在进入公司的第二个月份，我开始跟着主管跑市场，在现场学习的过程中不断提高，在去现场之前，先给自己定下几个目标，要理解哪些问题，听懂哪些回答。不懂的就下来，虽然方法简单，但效果很显著。在之后主管对整个现场的流程给我做了详细的指导和分析，指出几个关键问题及解决方法。在代理商和合作伙伴的项目操作方面也给我做了专门的培训，在实际工作中更加顺手。第二月份一个最大的收获就是市场开拓方面，经过自己的努力，河北设计行业中做过的4家，要进行的3家，想深入了解5家，并且后面的数字在不断的增加，这使我在工作中更加有信心，对公司的发展和河北地区市场的扩展充满了期待。

篇8：销售工作总结试用期

经营部 xxx

我于20xx年7月份任职于昆明森虎铝业，作为一个应届毕业生，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;但是在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了森虎铝业这个集体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自己，按照公司规范，做好自己的本职工作。

一、全年度的工作情况和取得的成绩

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。 工作内容主要概括为以下几点：

1、认真做好向供应商进行原材料采购价格、每天收集的产品报价等信息的发布工作；

2、认真完成了每日进行铝锭质量的称量及记录，统计信息，统计生产情况，协助生产部更好的进行工作；

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

4、做生产计划，制作相关发货报表；与生产部门，物流公司，其他分公司进行产品出库的沟通协调；

5、完成了其他领导安排的工作，如与焦化厂的铁路物流合作项目中担任与焦化厂方的对接任务，提供给对方所需的资料信息，并顺利的试发一箱货物。

二、工作中存在的问题及教训

1、 工作的质量和标准与自身要求还有一定差距。由于各种原因，没有足够的经验和能力去较圆满的处理遇到的问题。2、 有时工作敏感性还不是很强，做事缺乏主动性，领导说一句就做一句。对领导交办的事不够敏感，大多数情况下工作没有提前量，还不能主动、提前谋思路、想办法。

3、 总是为自己找借口，认为工作忙，时间不够，忽略产品相关知识方面的学习。

4、催款不够积极，总在有要求时才对客户进行催款，不会积极主动进行回款催回。

5、做事考虑不够周到。如：在与焦化厂合作试发铝锭时没有考虑阴雨天等恶劣天气情况下的处理措施。

20xx年度工作计划

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。在以后的工作当中，我会扬长避短，改进不足，争取做一名不但称职而且优秀的销售内勤，与企业共成长。做到积极主动的学习，拓宽自身的知识面，特别是产品方面知识的学习，同时提高自身的沟通协调能力，销售内勤的工作本来就是承担着沟通内外、协调左右的角色，如果做不到这一点，在以后的工作中将是一个很大的障碍。

20xx年即将开始，在这一年，我希望我会有更大的收获，因此对来年的工作做了一个规划，主要如下：

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，处理问题的方法等。

2.加强各方面的学习，艺多不压身，各个行业都是相关的，对自己的工作也会有所帮助。

3、爱岗敬业。向各位同事领导学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4.做事细心，谨慎，踏实，避免低级错误的发生。

5.提高工作主动性，对工作积极投入。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手，及由于自己年纪轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。

在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。篇二：销内勤年终工作总结 营销内勤年终工作总结

我来公司工作半年多的时间，在工作期间，我非常感谢公司领导特别是蒋总，吕经理及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了添加剂公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会到了很多，也学到很多，让自己成长了很多。我感谢领导对我的关照与信任，也非常感谢营销部同事对我的支持与包容。这半年的工作过程中对我的改变和影响很大，让我从中也学到了很多，使我在工作上有了很大的突破和改进，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

作为营销内勤，我知道岗位的重要性，营销内勤是一个承上启下、需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，为销售业务人员做好保障。半年多，我对营销内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。找车发货，物流发货，文件整理，合同整理，数据分析等各项工作都需要认真的去做，面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，这些都增强了我协调工作意识，我深知内勤工作是服务于大家的，对公司各部门同事都是有求必应，有需必帮的，对工作我也是力求自己做到让公司、领导满意，可是在刚刚接手工作时，由于工作经验的缺乏，有些问题考虑不周全，出现了一些错误，也给业务员带来过难题，我对营销部的伙伴表示歉意。

我自己认识到自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。在今后的工作中我要做到“五勤”：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。我坚信工作尽心尽力去做，工作就一定能够做好。以下几点是我在工作中总结出来的经验：

一：做好自己工作

加强工作技能，在工作上力求做的高质，高量，高效，切切实实做好自己的自工作，做好领导安排的每项任务；提高自己的工作能力，在工作质量和效率上严格要求自己，减少错误的发生。

我觉得细节的工作特别能考验一个人，工作中需要细心、认真和一丝不苟。工作是对自己的一个锻炼和考验；在以后的工作中我一定会用心，做好自己的本职工作。

二：合理计划自己的工作内容和事件安排

营销内勤工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，需要与生产部，技术部，保管，司机，信息部，财务部，密切合作，解决问题要一件件解决；如果仅仅面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到顾全大局。内勤是上下级信息交流的中心，领导和业务员的工作信息都要经过我的手来传承，我必须要时刻绷紧弦不能出错，如果不能以很好的态度和方式解决，就会遇到一大堆的问题。

三：加强工作反馈

平时营销部人员不在公司，营销内勤就要替业务员，统计销量，欠款并汇报，打促销报告，高开报告，欠款申请，年返，做合同，发货，追踪货物流向，退货，换货处理。每个环节都要操心，细心，各方面都要替业务员着想。业务员在市场上遇到问题，内勤需要及时反馈领导，帮忙解决。

四：工作要有记录

工作有记录，平时业务员报货都记在大本子上，由于工作的繁杂，有时容易疏忽一写事情，所以需要记在备忘本上 ，也可以让工作避免遗漏，也可以帮助日后追查，有助于更好解决问题。

五、加强部门内部人员协调

在内勤工作岗位上，我需要不断学习，也需要大家之间的磨合和配合，不过这些都不是问题，工作中通过配合才能达到协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中我要经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

六、加强与公司内部其他人员的协调

七、自我工作总结、审查

经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展，有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

八、加强自我学习，提高自己学习是一个人成长的动力，没有学习一个人不会有进步，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自己。

我会通过自己的努力，提升自己的工作能力，更好的为公司出一份力。篇三：销售内勤工作总结

篇9：销售试用期工作总结

本人于20xx年2月23日正式加入公司，在这之前xx是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与xx有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导xxx与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

3、代理商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

篇10：销售试用期工作总结

作为一名销售新人，刚加入某某某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。

某某园某某庭，某某阁开盘期间的现场跟进。

某某村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

某某某花园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。参观了某某广场，某某花城，某某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”，“某某园国庆看房专线车”，某某节期间的“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。

篇11：销售试用期工作总结

软件的发展基本都走到了细分行业的时代了 大而通用的软件越来越不好做了 通用平台客制化 这几年的erp也不如前几年火了 必须做到把握客户需求进行定制才是出路

ERP可能再按原路走下去是死路 软件的潜在客户的确定，首先是软件的定位问题 也就说你的软件的销售对象是谁，这是前提 很多的软件开发都自认为自己的软件能够通吃 这是技术人的本色 我是作企业电子商务平台 做为软件公司一定要定位清晰，然后就是找到潜在客户 如果是企业软件，产品不重要，重要的是你去理解企业的业务逻辑，然后在企业有长期稳定的关系，这样生意才能成。做生意就是做人，人做好了，生意就来了

对，同意老熊的观点

一个企业的开发不是一笔生意的交易 而是长期的

我补充老熊的观点几点意见

第一：产品不是不重要，至少需要有一定的基础，太次肯定不行。在打单的过程中是肯定需要考虑到产品本身的。这如同战术问题，你需要考虑你的部队武器的先进性。但……在做战略规划时，可以稍微的将产品的比重放得轻点。

第二：软件的销售特别是管理软件，做销售先做人的道理是比较明显的。因为管理软件的重要性，需要客户对个人和对公司都要有足够的信任感。不论是专业上的信任还是人格上的信任。

第三：个人认为软件卖的是服务，每个单都不是在签约后就结束了的，而是开始不久。销售前在做服务，销售中和销售后也在做服务。长期的关系应该表现在这。这不但对公司有口碑的建立的好处，也是你对客户责任感的体现。

软件的销售就是服务的过程

呵呵，言重，我也没赶上开头，都不知道提纲是什么呢。这样吧，大家就一些具体的流程或者一些概念交换一些意见？

1,如何明确软件产品的潜在客户?

打单可能会各有体会和心得，也没办法通用，还不如聊聊，如何开发新客户，或如何切入行业

清茶你来讨论一下如何明确自己的潜在客户呢

江上，你的问题我们呆会再谈好不？

关于明确自己的潜在客户

我认为，如果做为产品型软件公司，这是在产品研发的过程中就逐渐清晰的一个过程 在产品研发的初期，就有一个行业或者一个需求针对性的问题

这个问题是不是就要确定自己的产品定位啊

到了中后期。就应该比较明确了。

一般我习惯画三个圆中圆去分析

怎么个圆中圆？

最中心的圆代表核心客户，其次是潜在客户，最外面的一般是行业内客户或者在研发初期希望去满足的那些有相同需求目标的客户

也就是说：我们在分析客户群时要分级切入

先从产品的功能入手，主要是为了解决什么需求

这是第一步，是我们的客户群基础。销售方向从这开始

接着考虑自己企业的资源及市场环境，包括竞争环境等。

这是第二步，实际就是找到自己能找到能做下的客户

第三步是在前两次的基础上，深挖客户需求的结果。找到最符合产品功能的客户，他们的需求和产品希望达到的目标最一致

这几条做项目的公司其实也基本适用

说概念可能容易看糊涂，我打个比方吧

假如有个软件企业，在做一些管理软件，其中有个产品是OA，这个产品的适用面相信大家最熟悉了

首先，最外面的圆，也就是我们的客户基础是需要解决办公自动化信息化的公司

基本这样的公司很多，在这个圆中竞争也是最大的。因为连一些非软件产品或者其他类型的管理软件比如ERP之类也有可能在其中。

其次：因为我们公司是内资的本地的中小型企业，在当地有大约5年历史，做代理起家，有一定的客户群。

公司本身资金和其他资源并不雄厚，主要\*直销，且技术力量一般。

所以根据公司资源，中间的这个的圆我们要解决什么问题呢？要解决掉大部分的竞争对手，在一个尽量小的竞争环境中找寻我们相对容易成单的客户。

这时候发现，以原有的客户基础为基础，从老客户入手，并延伸到在当地已经有过一定销售结果的一些行业，企业类型是中小型，内资为主，需求不复杂，对技术的要求不高等等 呵呵，说得很不错

最后，我们开始重新再审视自己的产品，发现其中一个无纸化传真的功能是产品的一个特色之一

那么在第二个圆的基础上，我们画第三个圆。是什么呢？是在第二个圆的客户里找工作中需要大量传真的企业，比如外贸类、IT硬件分销类等等。

通过对自己产品所有主要特点做了分析，第三个圆就画得比较扎实了

这是我的一点个人看法，欢迎大家批判，呵呵

嗯，第一个园是画圈，第三个是差异化竞争

这也是从广告公司学来的，呵呵

广告公司做策划案的时候，在找竞争品牌的时候也是这样画圆，只是条件设置得不一样而已 由此他们确定他们广告需要打给谁看？

然后再找通路，再提创意

对于我们，也可以如此，在确定了客户群后，再找方式联络到这些客户，再找最合适的销售流程和技巧去打单

如何对潜在客户进行联系呢

朋友介绍还是扫大街呢

扫大街

就是定位清楚后用电话销售的方式来进行销售

这个就需要考虑你的客户群的特征了

根据不同的客户群有不同的接触方式

如果是中小企业的软件呢

基本都是中小企业的客户的，呵呵。这个量最大嘛，但也要分行业和分地区特性 这个不容易做概论。

只能凭经验和摸索得来

且有时候可以有多种方法

比如一个IT企业，人数在10到20人，你以扫街或者电话销售或朋友介绍或会议营销等模式都能走得通

一个通用平台的软件如何开拓新市场呢

所以接触方式的选择需要更多考虑的是公司本身的资源条件和最适应大部分客户群的方式，以两三种为基本方式，但也不排除其他方式

你的通用平台的定义是什么？

工作流程管理系统

这是一个朋友开发的系统

主要是中小企业适用的软件，如何开拓新市场呢

听说过这样的系统

我想这样的产品在新市场可能得象ERP的类似手法去做

如果联系到了客户，往往客户有需求，不一定有决策权

一是建立新市场区域内的行业标准或者专业形象，比如有行业协会的方式或者会议营销。一是通过几个需求较明显的行业树样板客户。这个产品我想主要得做这两点，实际就是一是扫盲，一是树目标

关于客户有需求而不一定有决策权，这只是没有找到关键决策人而已。

对于这个，我的提法是：做管理软件销售一般需要找几种人，一是决策人，一是辅助决策人，一是提案人，一是联络人，一是内线。

你提到的客户有需求但没有决策权，一般说来，你找到的是提案人

你要做的是如何让他将需求上报，帮助客户立项

这种人往往就是点头不算，摇头算的那种了

这个需求不到决策人那，就不是个有销售机会的需求

对

一般来说，软件销售最容易接触到的是提案人或者联系人

这是第一步

对

这一步能够确定他的需求

当然：需要说明的是，我刚说的五种人不代表需要5个人，也许超过5个人，也许都可以变成一个人。

不能完全确定他的需求，只能代表他最表层的需求

这时候客户一般在你的第一或者第二个圆中徘徊

你需要做的是怎么把他拉入到第三个圆中去

那就是，帮助将需求立项。以进行更深层次的沟通，将需求深挖后升级

中小企业的决策有规律吗

在这个同时，你就需要已经找到内线了。以理顺客户内部的流程和人际关系网，包括探听一些其他方面的信息比如个人性格喜好专长等

你指的规律指什么？

决策流程

任何企业的决策流程都可以大致分为四步，立项、研究、对比、谈判

可以比这个更细化，但至少需要这四步

对

立项只是最基本的一步

这里面，研究和对比这两步最重要

作为软件公司最好的是能够打入每一步中

一般，软件公司肯定可以接触到的是研究和谈判这两步，假定它可以进入到最后谈判环节的话，呵呵

这时候我们就要开始分析每步对于我们的好处了。这样才能有针对性有目标的去做一些工作。

立项能给我们带来什么好处？一是销售机会的确立，二是需求框架的建立。

立项一般会确定几个方面的东西：时间、目的、负责人。有时候也会有价格

对，如果能够控制里面的环节，胜算就大了

所以我们如果能做到立项是我们推动的，则就会发现，时间我们可以影响，目的我们可以影响，价格我们可以影响，甚至负责人都是我们已经熟悉了的或者已经了解了对方足够信息的人。

而这些好处也就成为我们去推动时所需要达到的目的

我们要让他们有紧迫感（因为我们需要快速的销售出去），发现自身的严重问题（因为这样才能卖产品），让最了解这个立项的原因的人负责（因为我们已经基本搞定他了），对产品质量或者效果最关注（因为我们需要高利润）

所以业务人员比较学会分析决策流程并能够渗透进去或者到控制整个环节，那么就对自己非常有利了

是的

之后是研究，研究会确定什么？需求的程度（深度和广度）、如何满足是最有效最可行的。 我们如果不能在某个环节上做到控制，我们只是打一些低级的价格战，就很难拿下 了解了这些，我们在做调研、演示、讲解、做方案时就知道我们要做到什么

说服客户购买的成功经验,有哪些要注意事项?

这就到了我们这个问题了

既然研究确定的是需求的程度（深度和广度）和如何满足是最有效最可行的。

那么我们的目的是什么？是挖掘满足我们产品功能的需求并强调其重要性，这是在前期我们就可以屏蔽掉竞争对手的最有效的方法

如果我们在这一步，可以将我们产品的特色和优势完全表达清楚给客户知道，并让他们认同。那么你就会发现我们基本没有竞争对手了。呵呵

因为客户的需求只有我们的产品最能满足，这比去开发一个最符合客户需求的软件成本更便宜哦

之后是对比。这时期客户在干嘛？在确定招标的对象和范围。如果我们第一、二步做得好，这一步我们就能控制得好，因为这个对象和范围基本是以我们的希望划定的。

切记一件事！我们不要在第一、二步就把所有的竞争对手完全屏蔽掉，要有意识的留两个我们有足够把握对付的竞争对手。这和客户心理有关。

不是说我们要他们留下竞争对手，而是我们要留下这样的印象，我们自己也承认有几个竞争对手的产品也可能满足客户的需求。不要去打击一切，只要打击一片就可以了。 说得非常好

让用户有选对的感觉才行

这样客户在心理上会容易接受得多，且会认为你们比较诚信、比较专业、比较对客户负责。 但实际上，这些留下的竞争对手我们是实现选定好的，要么在谈判中因为价格问题，要么在对比时或研究时就发现因为资质或产品问题，他们自己能够把竞争对手排除掉

这是我们留下竞争对手的基础，没有这个基础，那……你还是全杀光好了，别到时候弄巧成拙了，呵呵

对啊

最后到了谈判。谈判就简单多了，通过前三个环节我们的控制，谈判已经只是个节奏问题了 把握好节奏，不紧不慢，紧了容易损失利润，松了容易丢单。

这时你之前所有的努力都会有结果显现出来。

你的产品留下的印象、你的价格是否适合、你的公司是否值得足够信任（甚至是你这个人）。再加上你通过内线了解到的决策者和辅助决策者的个人信息

你就能有效的掌握这个节奏

象放风筝，大部分时间松一松，顺着客户的思路走，关键时刻紧一紧，把客户拉回你希望的路上

关于价格谈判，有一句话我很喜欢，也比较适合软件行业甚至是管理软件行业： 低成本代表着高风险，适当的成本代表着低风险

从第二步研究阶段开始就要让这句话深入客户的思维中。并让客户树立这样的想法：软件的购买是长期的，特别是管理软件，它不是简单的一个产品，而是全套的专业的长期的服务。所以合适的利润才会保证厂家的长期生存，才更能保证客户的利益（长期的优质的服务） 所以销售的学问很大的

清茶的软件销售的思路非常清晰，每个环节都融合了自己的智慧

希望大家能在这次的讨论中学到很多东西

嗯，说得不错

希望大家踊跃把自己的问题说出来，让清茶来帮助大家分析问题，知道答案

做为一个软件销售人员，最难得的就是能够总结出自己的经验

关于总结经验，我希望各位公司的领导都能做到一点：销售的方法和理论有很多，适合自己公司的只有一个。所以，请做个简单的工作，在平时的例会上总结大家的经验，不用多长时间，你就会有本书在手上了，那就是你们公司的圣经！

日积月累，形成一个学习型的团队

但那只是具体的一线销售使用的销售技能技巧。可别把那个拿去做营销哦，战略的确定可不是定势的

企业发展阶段的不同，外部环境的改变，企业自身资源的变化，企业的愿景等等，不同阶段适用不同的战略规划

公司的竞争力不再是一个人的，而是一个团队的，销售团队的能力提高在于学习 关于打造团队协作性和学习性等，很多属于人力管理范畴。下次再谈吧，呵呵

好的

在销售的过程大家会碰到各种问题

呵呵，我们销售过程最大问题就是项目delay

主要是哪些方面的特征？

是购买的时间被延迟还是实施延迟还是交货延迟或者别的什么？

最基本的招标延迟

其实什么时候能招标，客户心里都不知道

招标延迟？这个我倒遇见得少。如果是这样，我想原因应该主要是三方面吧？一是企业对需求的紧迫感不足，一是资金情况的变动，一是对自己需求分析的不足够

那就主要是对需求的紧迫感和没有分析清楚需求拉

招标延迟 有可能是竞争对手做了工作

按流程上说，就是你的第一第二步做得还不够扎实

竞争对手做工作，也只能是从需求分析不足够上下功夫。

我们也这么干过

呵呵，不是，因为对于大客户来说，本身其决策流程就是非常复杂、缓慢的

呵呵，我们一个项目拖半年是很正常的

在客户基本确定招标时间或者甚至谈判到了一定程度的时候。我都做过拆人墙角的事 变数很多.完成一个单不容易

在拖时间的过程增加了很多变数

哦，大企业的话，这是正常的

拆墙角的事都干过

篇12：销售试用期工作总结

不知不觉的，我的试用期就过去了，上完今天的最后的一天半，明天我就是一名正式工了。作为一名销售助理，因为我不是相关专业毕业的，是后面换行到销售上面来的，我在很多方面都不是很懂，所以我有许多的东西需要学。

这这个岗位的试用期里面，我也发现了自己与其他人员上不足的地方，我想在转正后的工作当中，我会继续努力，一边工作一边向大家学习。我会争取成为一名合格的销售助理，满足公司对这个岗位的要求。对于自己没做好的地方，我也会积极向大家请教。

当然，那都是以后的事情了，现在的话，我就要将我这几个月的试用期做一下总结：

一、加强对公司的了解，更好的开展工作

我们公司主要是做网络销售的，也就是大家常说的电商。我们公司包括产品的生产、运输、销售都有涉及到，不过我坐在的和一个分公司，则是主要负责产品的网络销售。

二、试用期里面主要涉及到的工作

我的工作岗位是销售助理，所以更加倾向于辅助的工作：

1、帮助销售业务员关注公司产品的上架与下架情况。公司的销售总会遇到产量跟不上、产品库存用完等情况，所以我们就要帮助业务员关注网站变化，遇到库存不够的情况，我们就要及时将产品下架，以免让客户失望，影响公司的信誉度。等到存库跟上来的时候，我们就要及时将产品下家，让客户进行购买。

2、整理好客户的产品包装与发货。身为一名助理，就是要协助业务员，在接到新的一单时，我们就要及时联系仓库那边 ，做好货物的出库，及时将客户的物流信息打印好，与货物进行打包和发货。

3、与客户爆出联系，关注物流信息。客户子啊下单后，会关注自己的物品发货情况，我们就要与客户保持联系，稳住客户情绪，并及时将物流信息告知客户。

4、做好客户反馈。等一单结束后，我们要及时与客户联系，确定货物时候完整到货，并希望客户给予店铺好评。同时我们还要对网站客户的卖家秀的评论进行恢复，通过恢复，增强客户的黏性，把客户“留下来”。

5、尝试往销售业务员发展。公司希望所有的销售助理岗位都是准备往更高层次发展的，所以在试用期里面，也会尝试着让我们接触销售，自己独立接待客户。

三、试用期的收获

在试用期里面，我知道自己与专业人士的差距在哪里，我不能因为一点点成绩就“得意忘形”，我需要继续在销售这一块加强学习，要始终保持一个“学生”的态度，向他们学习，向他们请教。

篇13：销售试用期工作总结

本文由YJBYS求职网小编辑收集整理，这是一篇关于销售试用期工作总结范文，欢迎浏览借鉴！

我叫xx，于x年x月x日进入公司，根据公司的需要，目前担任xx一职，负责xx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，和公司同公务员之家，全国公务员共同天地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。我自\*年\*月工作以来，一直从事xx工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

（具体分几小点写出来）

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，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。咱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，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个\*\*\*、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。\*\*公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。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。

篇14：销售试用期工作总结

从失败到成功，从和客户沟通还有些磕磕绊绊到而今我能完成业绩的任务，我也是感受到做好销售的工作是不容易，要付出很多的，但是这些辛苦都是值得的，自己也是有很大的收获，试用期的工作也是快要结束了，能够转正也是领导给予我的一个认可，对于试用期的销售工作，我也是来总结下。

一、学习成长

这些日子，其实每天我都是在学习成长之中度过的，无论是刚来的时候主管对我们的培训，还是在工作之中自己的反思和总结，我也是明白，作为刚来到公司的新人，自己对于产品，对于业务，其实不是那么的熟悉，那么只有多付出努力，去学，多和同事来沟通，汲取经验，才能真的自己能做好工作，同时试用期的时间，我也是要迅速的去成长，才能真的变得优秀，能把工作做好，在这儿留下来，日常里，我也是认真的去让自己成长，所以只要有学习的机会，我都是会去珍惜，而且下班之后的时间，我也是不去忙着玩，或者和朋友吃饭喝酒，而是自己回到家里，去思考一天工作的所得，同时对于自己做的不好的地方，是该如何的改进，自己想办法，或者找同事来问，从而让自己有收获。特别是自己工作之中一些问题的解决方法，是不是好的，或者能进一步优化的，我都是尽力的去改变，去学习，来让自己得到成长。

二、工作进步

工作上，我也是不断的有进步，对自己也是定了一个小目标，每天的工作要比前一天做的好一些，可能业绩上面不一定，毕竟也是会受到一些外界因素的影响，但是自己的工作确是要做好，有进步才行，所以我也是不断的去改进，和同事也是平时多探讨，自己不懂的方面，或者感觉做的不够好的，都是去发现，去改进，我也是意识到自己的问题所在，想要出业绩，只有自己的能力够好，付出更多才行，对客户我也是积极的去沟通，不会放弃，直到达成，或者的确不是我们的客户。销售过程之中，诚心也是非常的重要，其实很多的其他同行的产品可能也是会比我们的好，但是作为销售也是要相信自己的产品，同时在沟通之中，要尽可能最大化自己的优势，销售不但是卖的是我们的产品，也是我们的服务，我们对待客户的态度。

经过这三月的努力，我的业绩也是在部门里面排在前列了，作为新人，也是非常的优秀，但同时也是不能骄傲，也是在今后要继续的去做好，去让自己工作更出色。

篇15：销售试用期工作总结

时间飞逝，光阴似箭，转眼20xx就要成为历史了，回首20xx一切都还历历在目，今年6月刚大学毕业的我，满怀梦想来到\*\*这座离家稍微近点的城市，在找了一段时间的工作后，幸运的是我们公司-湖南创博龙智信息科技股份有限公司给了我人生中第一份工作，在此再次感谢王总和公司各级领导，同事给我了一个锻炼和实现自己价值的舞台。在这辞旧迎新之际，总结我在公司半年来所做的工作：

1、试用阶段

进公司后我接受了公司两个月的试用培训，由于没有任何工作经验，所以很多技术和工具都不会使用，不过经过同事们的耐心指导，不久就开始适应了公司的规章制度，和同事也相处的很愉快，在这里特别感谢peter的精神上的鼓舞。试用阶段，公司为了测试我们刚进来的新同事的学习能力和合作能力，让我们新同事们独立完成一个用C#编写的小配置管理程序，由于我们完全不懂C#语言，所以我们前段时间过得很煎熬，但是经过一小段时间的努力学习，我们竟然成功了，同时同事之间的合作和默契能力也提高了。后期我们再次用java语言编写了这个程序。对于我个人而言，我觉得我的沟通能力加强了。在培训期间，我们同时接受了英语学习，包括口语和书写能力，特别感谢李璐莹的帮助，使我们在阅读方面得到了很大的提高，也给我们在后期英语文档的阅读方面给了很大的帮助。

2、转正期间

前一段时间，我和另外三位同事被安排完成一个公司内部的CMS系统，这一次是我们第一次面对真正的客户，由于我们在这方面缺乏经验，所以导致我们在数据库设计方面遇到了很多困难，也改了很多版本，不过经过同事的帮助，我们最终完成了这个CMS系统。

中间一段时间，由于公司部门人员调动，我被调到开发三部烟草项目组去帮助项目组完成部分工作，主要的工作是用FLEX技术完成数据报表统计，虽然只工作了半个月，但是学到了新的技术，而且认识了新的同事和朋友。

最后到今天，我被安排做电子运营支撑系统项目，学习了dojo，而且我们的工作完成了百分之六十，我和项目组相处的很愉快，也学到了很多的新技术。在即将到来的一年我将以更高的热情工作，做好电子运营支撑系统的开发和维护工作，及时完成领导安排的其它工作，愿新的一年我和公司共同成长，不断壮大。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲\*\*。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！努力工作，快乐生活！

篇16：销售试用期工作总结

转瞬即逝，我来分公司已经三个月了，在这段时间里由于钢材市场的原因，现货销售业绩很不乐观，但我在销售业务方面却得到了很大的收获，这与领导、师傅以及同事们的帮助是分不开的。

我是学轧钢专业的，毕业后一直在钢厂的生产一线从事生产技术工作，来到xx分公司从事销售工作，对我来说就是进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。在分公司报到上班的一周时间里，我基本了解了分公司的基本概况及销售经营状况。

我现在在建材组从事建材销售业务，每天的工作都很充实并富有新意，主要从以下几方面介绍这三个月期间我的工作学习情况。

一、学习销售业务及xx（ERP）操作系统的操作

1、经销商报价：此项工作就是每天在8：50之前，向xx建材市场及主要经销商询问当天的销售价格。

2、做价格申请：以经销商报价及我的钢铁网前一天的销售价格为依据合理确定我公司当天的销售限价，通过xx（ERP）操作系统做销售价格申请，等待公司总部核定后进行销售。

（ERP）操作系统采购管理业务学习

（1）下采购订单：根据当期采购计划合理的下采购订单。

（2）做采购入库：通过简乐（ERP）操作系统看订单的到货情况，将已到货订单的基本信息打印出来，进行入库。

（3）做入库审核：通过核对订单入库的基本信息做入库审核。

（4）做采购结算。

（5）做采购结算审核。

4、简乐（ERP）操作系统销售管理业务学习

（1）新建销售订单做销售合同，同时打印销售合同。

（2）做销售出库及打印出库单，在出库单上签字，拿到财务出纳处盖出库章，之后客户拿出库单去仓库提货。

（3）客户将货物提走后，取回执的出库单做出库审核，核对出库数量及金额。

（4）做销售结算，做完销售结算后将出库单返还给财务备案。

5、根据当天简乐（ERP）操作系统的销售明细，制作分公司的销售短信，并于下班前报给钢材事业部。

6、做特殊销售申请、临时采购计划及采购合同。

7、学习做三方贸易的业务流程。

二、学习分公司承接的相关数据报表的填报及统计分析材料

1、北材南销推进表。

2、周经营报表。

3、减值测算。

4、毛利测算表。

5、当月资金计划调整。

6、冬储调研。

7、当月/次月利润预测和资金计划。

三、客户走访

共计走访客户x家，其中包括x家新客户。从走访结果来看，受市场影响客户整体采购意愿不强，部分客户现在主要在代售xx、xx、xx及xx的钢材，对我家建材的采购量较少。原因分析如下：

xx及xx等钢材的生产成本较低，钢材价格较低导致市场份额在逐步增加，但产品质量及售后服务不如我家；再者由于公司运营困难资金紧张，导致各分公司在低库存运行，产品品种规格不全，部分客户有采购意愿但是没有现货导致最终无法交易。从客户性质来看，客户以经销商为主，直供户比例较低，一旦市场有波动对我分公司销售的影响巨大。

在这三个月的销售学习中，我从两方面介绍一下自己的体会。主观方面：

我认为要深入了解自己所销售的产品，熟悉自己的销售业务及工作流程；在销售过程中努力提高自己的销售技能，快速积极的建立自己的客户网络；对销售的后续服务工作一定要跟上，快速反应并在尽可能短的时间内处理销售异议问题，在客户的心目中树立良好的售后服务形象进而打造公司的品牌效应。客观方面：快速把握准确分析本行业的市场行情，及时的了解竞争对手的基本动向等。

我认为只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在今后的销售工作中走得更稳。非常感谢公司能为我提供这么一个平台，我要以饱满的精神、充沛的精力、热情洋溢的服务态度及娴熟精湛的销售艺术投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任，希望通过我的努力能给公司创造更多的经济效益。

篇17：销售试用期工作总结

我在销售助理一职的试用期从现在就结束了，经历一个月的试岗，我也从这个岗位学到很多，从一开始只能在旁边干站着，什么都不能出手，笨手笨脚的，到现在我可以跟着我的销售经理做事了，我也是正式的上岗了，能够自己一个人干好助理做的工作。现在就在该岗位是试用期做我的工作总结：

起初，我上岗时，我就在旁边做一些销售记录，把要售出的产品做一个记录，把他们都用电脑做表，集中在一起。但是由于我是新手，很多的东西都还不熟悉，只能是在经理的帮助下才可以把它做完，但是经验又不够，经常是把不同的产品信息给弄混，因此又多此一举的都了好几遍。一遇到这样的情况，我就会把整个销售的流程给弄慢下来，其他工作人员的工作也因为我给慢了。我还是回去在自己的电脑做试验，练习好多次以后才能够在不搞混的情况表下做完整张产品信息记录表格，也才没有给他们添乱。

月中的时候，我把基本的一套流程记下来，就开始跟着经理到处出差去跟订购了我们产品的客户谈单子，记录所有的订单流程、信息，把它们一一核对清楚。我也开始要去保持对订单的客户通畅的联系。对月季的产品做分析，对比不同时期的销售量和价格。销售助理的活在过了半月的时间我也明白了一大半，除了上面要做的事情，我还有做更具体的工作，比如我除却联系客户本人之外，还要联系客户的业务员、搞促销的人员和仓库管理员，以确保我们的产品有一个顺畅的流程销售出去，为公司带来更大的收益。对于订单，我也是要负责销售的合同、协议文件的标准化，对它们要严格管理和操作，不得泄露出去。这些都是我要去负责的，总体上我的工作也是比较杂的。、

最后那半月，我就是在试用期间去熟练运作这些事情，所有的流程和文件的管理，我都要可以自己去做了，才算是通过了试用期。这期间，我自己把所有的工作流程都转化自己的东西，就可以不用看着也能作对了。

从这一月的试用期的工作，虽然起初真的什么都不懂，但是当认真的学下来，就自己慢慢会做了，首先就是不要害怕，做错了改就是，不能退缩。我在这期间，也曾想放弃，但是经理总是会鼓励我，所以我一直坚持到现在，已经能够自己去把它做好，更多是我学到了好多关于销售的知识，一月的收获我是满满的。希望我这个销售助理在之后的工作中能够最大限度的发挥我的才能。

篇18：销售试用期工作总结

2月份我进入了公司，成为了一名销售员，到现在也过去有两个月的时间了，我也终于可以转正了。我们公司是专门从事软件开发的，而我所在的部门是专门从事软件销售的，我们公司从事的开发方向是医院管理系统，所以我们销售员的工作就是专门跟各个医院的人打交道。这两个月的时间跟着销售组长真的是跑了不知道有多少个城市，在这之前我是很少有出省的机会的，这几个月就差不多让我将中国大部分的诚实都给跑了一遍，有省会大城市，也有县级小城市，见识了不少的特色风景和人文。在这两个月里面虽然我的销售业绩算不上特别的好，但是也勉强达到了转正的要求，虽然业绩不是特别的好，但是给我懂得收获确实十分大的，所以我有信心在转正之后自己能够通过这些收获将自己的销售业绩给提上来。

在试用期里面，我的心情可以了总结为三个阶段，第一阶段是刚进公司的诚惶诚恐，第二个阶段则是开始销售工作到做了一段时间里的跌宕起伏，为销售工作做好了卖出了第一件产品时的喜悦，为销售工作受挫看到难过，第三个阶段也是工作一段时间后能够正确的看待成功与受挫了，不会为一时的成功而自满，也不会因为一时的受挫而影响工作，这一阶段我觉得是因为我融入到这个工作中来了，对销售工作更了解了，所以更能够接受了，不在意成绩的变化并不是指对工作不重视了，而是说工作更加的坚定了，不会轻易收到外界因素的影响。这两个月里面自己跟着销售组长跑了不知道有多少个城市，接触了不知道有多少家医院，机会每天都是处于出差中，通过这种销售方式，我觉得给我的沟通能力增加了很大的进步，因为跟不同的人的接触和打交道，让我学会了如何与不同的人进行交流，并且通过这样的经历让我的工作能力得到了进步，以为见识的多了也就增加了我的自信，面对任何人都不怯场了，都能够做到游刃有余了。

通过这两个月的具体销售工作，已经让我对于公司销售产品有了更深的了解，以后跟客户推荐的时候我也能够更加自信的跟他们介绍我们的产品，并且在销售工作中我也知道怎样促进我们的销售成功率，虽然试用期里面我的销售表现在公司里面不是十分突出的，但是我相信在接下来的几个月里面我绝对不会让大家失望。现在的我对于怎样跟客户建立联系，怎样做好我们产品推销方案和对产品市场的分析我都具有一定的能力，我相信我能够在销售这一行走的更好。

篇19：销售试用期工作总结

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的\'自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销。

这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款。

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

3、代理商激活奖励的复核。

司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算。

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核。

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、box，qd系统的日常维护。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给xx行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

篇20：销售试用期工作总结

20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的xx阳光、xx城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

一、20xx年度个人完成的主要工作

根据20xx年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、完成xx阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴

纳。（最终和财务沟通缓缴至20xx年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度）

2、完成xx城市广场项目正式用电方案取得。（因“xx”正在筹建，通电时间待定）

3、完成xx溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、完成xx新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。（xx溪源、xx新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局）天然气：

1、完成xx项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定）

2、完成xx广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通）规划审查、消防、人防：

1、完成xx源、xx新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。测绘：

1、完成xx项目、xx新城第一学校项目定验线复合。

2、完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。配合部门及其它部门：

1、配合完成xx新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、配合完xx域溪源B区、xx城市广场项目国有土地证的取得。

3、配合完成xx溪源、xx城市广场、xx新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

4、配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

二、20xx年度个人在业务技能提升方面的得与失

回顾项目报建过程，其间手续繁多多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20xx年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芊域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

三、对部门管理方面的意见和建议

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

四、对公司管理方面的意见和建议

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找