

2023年销售员试用期工作总结800字

销售员试用期工作总结(十篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/3b5baf969fb0be043754d901a7d2afd.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇一

刚到公司，比较迷茫，但我一心想把把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞，从一系列的培训，产品知识的熟悉，到网络营销的开展，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚来力文的时候，对公司的一切都感到新奇。因为我学的不是英语专业或者国际贸易专业，所以对外贸行业知识知道的也有限，但是马经理、高经理的尽心指导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了外贸的操作流程。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短三个月时间内我能操作阿里巴巴阿里平台，并取得显著效果，这为今后的工作打下了基础。

在xx的三个月，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

一路走来，我前后参与了产品rohs化学检测以及产品资料翻译等工作。在跟随x经理、x经理学习的过程中，深感自己能力的不足，同时也体会到了外贸工作的艰辛！

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我

的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的'人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

- 1、为已有客户建立客户档案，分析客户，并保持和客户的联系状态，取得客户的信任。
- 2、确保维护好阿里平台的基础上，不放弃其他免费b2b平台，做好后期建设工作，拓展推广平台。
- 3、化被动为主动，运用互联网搜索客户信息，努力提升自己写开发信得水平，争取把xx推向全世界。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，离领导的要求还有一定的距离；但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了力文辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同xx一道努力！努力！！再努力！

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇二

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练的机会，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练自己的平台，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，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。

两个多月以来，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，工作中始终要保持谦虚谨慎、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。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇三

主要例行性工作：参与并主抓gsm 3、4、5、6期，cdma 1、2期基站动力设备和交换2局、cdma交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保证日常维护工作按月度维护作业计划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段g网、联通大厦g网、cdma、)的动力设备(开关电源、ups、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络中的动力设备的正常、稳定运行。

1、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

2、空调维修：加强基站空调的巡检和维护的力度，保证基站温度的恒定，使所有机房通信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

1、对工作中的流程、信息、问题及时反馈，完善和规范动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

2、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化;

3、标准化机房建设;

4、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答复;

5、全面提高维护人员技术水平和工作能力：

我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的'技术水平和维护能力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇四

时间匆匆流转，我来到xx公司也已经有三个多月的时间了。回顾至今为止的工作上，我从一名刚刚加入公司的新人开始，在销售的岗位上不断的学习、锻炼，并吸收了许多领导和前辈们的工作经验。如今，在工作方面已经有了长足的进步和成长，并通过了试用期的工作考核。

转眼，三个月的试用期已经即将结束，在此，我申请转正为正式的销售员工，并将自身在试用期方面的工作做总结如下：

在这段试用期的工作期间，感谢领导在思想上对我的教导和指点。因为领导的教导，我更加全面的了解了xx公司的企业文化，也同时深刻体会到了在xx公司销售部门团队中的那份热情和奋斗精神。

这些进入公司后的体会，不仅加强了我的工作热情，更激发了我对自我的提升和锻炼的期望。作为一名工作者，在这三个月的试用期中，我从公司的同事们身上学到了很多，也有了很多自己的反思和感受。这些思想，不仅巩固了我自身对工作的态度，更加强了我读工作的责任心，和奋斗竞争精神！我期望能在销售的工作中更进一步，能将自己的工作做的更好！更出色！

在工作方面，我认真且热情的'完成了自己的销售工作。起初，面对客户的时候虽然没有多少经验，但我一直坚守着公司的纪律和要求，认真的做好工作中的每一份责任，但却并没有取得太多的成绩。

但后来，随着自我的成长和经验的累积，我不仅在销售的专业能力上有了很多的提升、自身的判断能力、人脉、交流以及为人处世的处理方式都变的圆滑起来。并能为客户提供更好的服务，为此，我还努力学习了关于礼仪方面的知识。让自己在工作中能更加的充实，更加的出色。

作为一名新人，我在学习和培训上也经历了很大的变化。一开始跟随领导学习的时候，我也有很多不懂的地方，甚至只能照搬照抄的按照培训完成销售工作。但伴随着锻炼和对前辈们的请教和模仿，我自身也开始逐渐理解工作，了解了工作中的经验和技巧，并开始用自己的想法去完成工作，提高自己的能力。

在试用期期间，我虽然有了很大的成长，但对工作的不停学习和尝试也让我认识到了自己的很多问题，尤其是知识的累积方面，我要更有耐心，更加严谨的去学习。这样才能更好的累积知识，让自己更好的成长、进步，并将工作做的更好！

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇五

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。
- 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。
- 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。

我是一名xxxx公司陕西商洛分公司嘉园国际城的置业顾问王娟。于20xx年3月1日成为贵公司的试用员工，到今天已经有2个月。在这段时间里，我主要的工作是销售，通过锻炼，我熟悉了销售的整个操作流程。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，同时主动为领导分忧；销售方面不懂的问题我会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xxxx做出更大的贡献。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入xxxx，我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。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xxxx的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与提醒和指正。

xxxx公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断学习以提高自己销售业务的能力。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界等方面得到了提升，同时还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时不断的激励我在工作中前进与完善。使我明白了企业的美好明天是要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的明天会更加美好、更加辉煌。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇六

转眼间，随着工作的进步和忙碌，三个月的时间飞快的就过去了。回顾这场试用期的经历，作为xxx公司新入职的员工，我在这段时间里，从学到做，从疏到通。前前后后都少不了领导的悉心教导和已经自身在工作中的拼搏和努力。

反思这份工作，我也算得上是对口的专业生，尽管在学校中掌握了不少的经验和基础，但在这份经历中，却依旧让我感受到自己有很多成长的空间。

如今，三个月的试用期已经结束，在此转正之际，我要在这对这三个月来的点点滴滴做一个总结反思，希望在今后正式的工作中，我能崭新出更好的成绩，能为xxx公司带来更多的贡献！

x月x日，我带着自信和热情，满怀期待的走进了xxx公司的大门。在领导的引导下，我慢慢了解了公司，了解了工作，也了解了自己今后的岗位。但与我想象不同的是，在岗位中所负责的工作，尽管与过去在学校中学习的很相似，但却也有许多不同的地方。这一下子就让我陷入了混乱。但领导似乎早已预料到了这一点在，早早的给我们这些新人安排了培训和锻炼。

在培训中，我在领导的教导下认真学习工作的基础，已经整个工作的流程。通过积极的学习以及

在培训中的锻炼我在工作上很好的掌握了工作的要求，并顺利的通过了能力考核。

培训结束，我们立马就开始了正式工作。尽管如此，但其实比其他正式的前辈们的工作还是简单了不少。起初，我在工作上轻松的完成了自己的任务，并且还有不少的余力。这不仅使我有些放松的了自己的要求，但很快，随着时间的增加我们在工作中的要求和目标都越发的困难，甚至，有时候我几天来都无法达成目标！这也让我重新反思了自己，认识到，自己并没有什么特殊之处，面对工作，必须严格仔细的去学习，去做好。

这三个月来，我较好的完成了自身的销售目标，也让自己掌握了xxx公司销售的技巧和基本规则。并且还在工作中很好的锻炼了自身的专业能力，沟通能力，对这个行业的情况也更熟悉了。

如今，尽管自身只是一个在销售行业中刚刚起步的人，但我一定会在工作中努力的锻炼自己，加强自己，让自己能在工作中做出属于自己的优秀成绩！

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇七

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。在此衷心的感谢汇瑞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，我深刻的体会到了汇瑞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，我自然也很快的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，期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，慢慢地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。

在汇瑞，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。

两个多月以来，我更能体会到在工作时，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：

- 1、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。
- 2、向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求

求真务实的工作作风和处理问题的方法。

3、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。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇八

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。

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总结和总结，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，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，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。

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。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇九

我于20xx年x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在这公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与此同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。在今后的的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。
- 2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。
- 3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

销售员试用期工作总结800字 销售员试用期工作总结篇十

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的。

工作内容如下：

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。

园庭，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。

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。参观了广场，花城，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，

试用期工作总结参加了九月份的“房展会”，“园国庆看房专线车”，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。

销售试用期工作总结销售试用期工作总结。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使

得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发