

2023年销售助理试用工作总结(13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/38040b0bc395ec350916f37d84965022.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售助理试用工作总结篇一

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理规章制度，熟悉办公室行政日常工作事务，同时积极学习工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以向上的态度对待每一项工作。

在人际交往上，我虚心地接受领导的建议与指导，积极地向前辈请教，以谦虚谨慎的态度对待每一位同事，同时也得到了领导与前辈的肯定与赞许，现在我已完全融入到了公司这个大家庭中。

端正工作态度，严守工作纪律。始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以谨慎的态度对待工作。

在综合部，每天都能提前到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫领导的办公室等。积极学习公司公文的处理过程，公司信息的上传下达，以及与其他各部门的协调

与配合。同时，协助前辈参与劳动纪律的抽查、固定资产的管理等工作。并且逐渐认识到对办公室工作，要提前思考，对任何工作都要做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

在物业部，我了解到各位同事积极与业主沟通，及时把我们的工作做好，提高管理力度;严格按照配电系统运行保养的规范要求，参照年度工作计划，完成核心配电室设备的运行、检修和清扫工作;在消防安全方面，物业部门定期进行消防知识培训和消防演习，不段提醒各位同事安全至上的宗旨，做好各种应变、应急措施;等等。

一个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，学到了许多在学校学不到的宝贵知识，但在工作态度、工作方法上仍然存在不少问题，主要表现在：

1.工作不善总结，缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但没能及时做好工作总结，未从工作中提取到足够经验与教训。

2. 工作不够扎实，不能与时俱进。

没能全身心地投入到工作中，经常为外物所扰，工作没有上升到一定高度。未积极专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更加积极的态度、更加饱满的精神投入到工作中去。

首先，加强学习，提高思想素质和工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做得更好。请领导批评指教。

销售助理试用工作总结篇二

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。

我是此次应届毕业生，我明白第一份工作的重要性!所以，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，并且进入市场部工作，工作职务是市场总监助理，这是一份各方面都很让我满意的工作。

初入公司，我调整好心态，从零开始，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，积极与各部门同事良好沟通，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，作为总监助理，我积极的与上司作好工作沟通，为总监开展工作提供辅助。

在这一个月中，我及时完成了总监交待的两次外派任务;辅助总监搜集了开发项目的各种资料，做好初步筛选整理发给总监，并取得沟通，作相应方向上的调整;再一个就是协助总监撰写项目报告，工作进程及时汇报，听取总监建议，与总监讨论各方面内容，按要求进行写作增补，以期顺利完成文稿写作。

作为总监助理，除了为总监搜集工作方面的各种资料，完成外派任务，撰写一些应用文稿，准备项目各项合同协议外，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，协助好总监做好各项工作，提供更多更好的建议。

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，遇到不明白的方面主动请教，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xx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。

销售助理试用工作总结篇三

时间不露声息的走过，不知不觉我来到公司快两个月了，从刚刚进来什么人都不认识，到转眼间我和同事都彼此熟悉了，时间也就这样的过去了。作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。（虽然在工作中有很多的不足）

我是xx月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

- 1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。
- 2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

销售助理试用工作总结篇四

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在**公司传媒部门担任销售专员一职，负责

传媒部门销售助理的工作。虽然到**传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到**传媒这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，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。

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。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。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；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，希望能尽早独挡一面，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，在处理各种问题时学着考虑得更全面，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误的提醒和指正。

xx时段项目在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照**公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

xx项目根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

xxx项目随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，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。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

- 1、流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。
- 2、年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从**公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在**公司的定位。xx年各项目的实施目标。
- 3、部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。
- 4、日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。
- 5、预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。
- 6、每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。
- 7、值日检查：完成每天的值日检查。

对**规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，江苏**是一家以电子政务为切入点的信息运营商。从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从当局角度而言，电子政务包含三个层次，一是当局机关内部的办公自动化，二是当局上网工程，政务信息在网络上发布，三是当局对外管理服务工作电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

对传媒规划理解：

传媒要做的不是传统意义上的传媒公司，她不同于现存的广告公司、制作公司、公关公司或者是媒体。我们是要把上述的公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。那我们拿什么去整合上述的公司呢？传媒不生产产品，只有靠创意和概念。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装，是**传媒的核心竞争力，也是我们业务的关键点。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下当局和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对其的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为**公司的总战略方针服务。

几个月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

- 1、思想上个人主义较强，随意性较大；
- 2、有时候办事不够干练；
- 3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；
- 4、业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

**传媒现在分为内容研究组、媒体合作组、营销策划组和统筹管理组。我是被安排在媒体合作组和营销策划组里，配合陈曼工作。媒体合作组的主要工作是媒体和当局的整合，以媒体为主，当局为辅，包括电视、报纸、杂志、广播、网络以及各种新媒体和广告及制作分包公司。当局资源公司有专门的部门整合，媒体组起到配合作用。营销策划组的主要工作是研究商业模式，理解消化内容组的项目方案，拿出行之有效的营销方案，解决如何向合作方推销项目产品，包括当局、媒体、合作方等等。考核标准：每年拿出多少有效的营销方案。在接下来的时间里，近期工作主要是从南京媒体着手，制定计划什么时间与什么样的媒体建立合作关系以及制作适合职介栏目的有效营销方案。

这是我的第一份工作，这几个月虽然时间不长，但我还是学到了很多，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。来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正自己的缺点，争取在各方面取得更大的进步。在此我提出转正申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，在转正之后，工资能有所调整。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！

销售助理试用工作总结篇五

我先前应聘汽车销售助理工作，现在一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，能力有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的能力也有所提高，更多是对自己销售能力的锻炼，已经到了可以独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归;纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来;协调各部门工作与合作;建立销售客户的资料和销售档案的保管工作;制作、填写销售报表以及统计销售业绩;协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是特别难，在这个月里可以把这些事情办好，协助经理的工作，最好助理本职。

平时与客户沟通好关于汽车的'动态，对客户负责，让客户买到满意的汽车，也是我必须要做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每天的工作计划，把每天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自己有更深的了解，我知道自己有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作能力很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新能力缺乏，遇到新的事物，接受能力不是很高，容易被外界事情影响。因此我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我一定能够做的比现在好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自己一定不辜负经理的期待，我也会一直前进的，绝不轻易退缩，并且完善自己，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

销售助理试用工作总结篇六

一转眼试用期就要过去了，我也到了能否转正的关键时间点了。虽然对于自己这段时间工作的成绩有些信心，但还是难免会因为自己即将转成正式员工有所感到激动。虽然在这段时间里我还只是一个试用期的员工，但是我也没有因为自己的身份而有所懈怠，而是不断的学习，一直努力的工作，让自己能够更快的成长，能够承担起这份工作的职责。而我的努力了也没有白费，在这段时间里我的成长速度确实非常的快，也得到了主管和其他同事的一致认可，这让我也很是感激大家。下面就这段时间的工作做简要总结：

我一直谨记自己作为一名汽车销售助理的职责，不去做哪些超出我职责之外的事情，不让自己的精力分散到其他的地方。虽然一开始刚刚工作的时候会感觉到很累，很难，但是我也都坚持了下来，让自己能够得到了很大的进步。也是一直把公司的利益放在第一位，没有做出损害公司利益的事情。

我也是一直把自己的态度摆的很端正，没有应为自己是一个试用期员工而有所松懈，一直坚守在岗位上。也遇到过很多我自己解决不了的问题，但幸好有着领导和同事们的帮助让我能够很快的熟悉了工作内容，掌握了工作的方法。也很感谢大家能够接纳我，并没有因为我是新进员工而对我有所排挤，而是对我非常的热情，让我没用多久就迅速融入了这个大家庭当中。当然也在工作

的时候出现过心态失衡的问题，而在我选择憋在心里的时候就感觉到了越发的难受，而领导也是在发现了我的问题之后对我进行了心理疏导，让我很快的调整了自己的心态。我想我能够坚持到现在缺少不了领导和同事们对我的帮助。

虽然现在我的试用期马上就要结束了，但是我也不会因为这个原因就让自己感到松懈，而是会继续的学习，因为我知道自己还有很多不足的地方，只有这样，才能让我继续的进步，追赶上其他同事们前进的步伐，不至于掉下队。当然我也对自己有信心能够处理好以后的工作内容，毕竟我不是一个懒惰的人。而转正之后我的工作压力肯定也会变得更加的大，但是我觉得自己能够抗拒这份压力继续往前走的，也希望领导您能够有所了解，同意我的转正申请。

销售助理试用工作总结篇七

试用期小结

不知不觉间，进入公司已有两个月，在此期间，无论从领导还是同事处，都学到许多东西，受益匪浅。

我作为一名刚从大学毕业、走入社会的新人，首先是怀着虚心求学的态度参与工作的。在工作中，我也始终不忘这一点，碰到不会或者不懂得问题就开口求教，领导和同事都会为我细心解答，对我的学习帮助很大，让我非常感激。

大学期间，我学习的专业是市场营销，能够进到销售部工作是令我庆幸的一件事情。内勤助理虽然不需要像销售人员一样出勤跑业务，但也有许多琐事需要处理，开工作任务单、合同准备、资料搜集等等，一开始我对处理这些事情都很懵懂，渐渐地，处理多了，才慢慢了解并且掌握。

今后我还有很漫长的工作生涯，希望在以后的工作中，我能够学以致用，为公司的发展发挥一点作用。

转正申请

进入公司已将近半年，在这数日当中，我努力适应工作环境，尽快让自己能够胜任这个岗位。

几个月来，我基本了解了办公室的工作运转，也基本掌握了我需要负责的事项。内勤人员需要处理的事情是细碎的，但这些小细节也是不容忽视的。我在忙碌于这些小事情的同时，试着总结它们的条理和规律，希望能够提高我的工作效率，也使各部门之间的协调更具流程化。

虽然我现在已经基本能够独立完成我负责的事项，但仍有许多不足需要改进，比如与各部门之间的协调，比如对各销售人员所负责项目的了解程度。

在经后的工作中，我一定会投入更多的热情和努力，改善自身不足，提高工作效率，为公司的发展而奋斗！

请领导允许我的转正申请，让我正式成为公司一员！

销售助理试用工作总结篇八

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的`选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，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，让它发挥出的性能。我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，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；

四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、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，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20xx年x月x日起，转正工资调整为xxxx元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

销售助理试用工作总结篇九

我于20xx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的`选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，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，让它发挥出的性能。我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，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的'尊重服从'。
- 2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己。
- 3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。
- 4、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、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，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

销售助理试用工作总结篇十

转眼间已来公司3个月了，回想3个月来的点点滴滴自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。总结了自己做的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在未来的日子里，我会继续不断的努力工作，相信我会做的更好!

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，也会加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高!

现在我先说说三个月的试用总结如下：

- 1、帮业务员更新网站信息，点击关键词；
- 2、整理寄货寄样，协助仓库出货出样；
- 3、快递单的统计与跟进；
- 4、接受公司安排的师傅对我进行产品知识和沟通流程的培训；
- 5、对已注册网站进行优化，增加点击率；
- 6、7月份也有自己接待客户，实际操作。

在三个月工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向周围的同事学习，工作中我应始终保持谦虚谨慎、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；二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

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，并且做到最好。你多么爱自己的工作，工作也会多么的爱你。避免错误，改进自己，我相信我会做得更好更加出色。未来计划我觉得主要有以下几点：

- 1、客户关系的维系，并不断开发新的客户。
- 2、努力做好每一件事情，坚持再坚持！
- 3、提高自己的能力跟素质。
- 4、摆正心态，遇事冷静处理。
- 5、学会忍，正所谓“小不忍则乱大谋”啊。
- 6、对自己的工作要明确，拿捏恰当。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

销售助理试用工作总结篇十一

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：

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。

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架，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。

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。

销售助理试用工作总结篇十二

我公司的考勤管理，现在的基本情况如下：

经理直接管理人员的请假、调班、加班等工作；

前台、业务部、督导、xx在平时的工作中对专卖店人员的工作情况和考勤状况进行监督并反馈；

平时由我不定期地采用电话和视频监控抽查各专卖店店长以及店员的出勤情况，并给予登记；

到每个月底由各专卖店店长上报该店的考勤，我用表格的形式进行统计，此工作过去由前台来完成。在日常的考勤抽查中，主要存在以下问题：

1. 店长在没有上报公司的情况下任意调整上班时间，如：把早班换成中班；
2. 有的店长利用正常上班时间来总公司办理事物（停休除外）；
3. 个别店长有迟到、早退的现象；
4. 店长在没有请假的情况下外出办理私事；
5. 个别店长在接近下班的时候到银行办理业务。

由于我公司专卖店日益增多，规模不断扩大，专卖店分布广，每个专卖店只有2-6人，因此，在人员管理上存在较大的困难；另外，公司从20xx年至今已经成功地在上海开了x家专卖店，将来还要继续扩大门店的数目，为给以后门店的扩张打下良好的基础，对员工进行有效地日常管理已经成为不容忽视的问题，而其中店长的管理尤为重要，做为专卖店的店长，他是直接连接公司与各店的桥梁，如果店长不能以身作则，将会直接影响整个专卖店的人员管理，针对目前的情况，现提出以下方案：

- 、每个月全勤者（没有请病假、事假、迟到、早退）拿全额奖金；
- 、非全勤者拿本月80%的奖金，并且有事假、病假、迟到、早退的按小时累计扣除工资；
- 、事假、病假、迟到、早退没有提前向公司人事部请假的按小时累计双倍扣除工资；
- 、店长来公司对帐或办理公事，原则上不能用上班日，如必须用上班时间来公司办理业务，则须到公司人事部签到，公司按正常上班出勤对待；
- 、此外，店长在上班时间需外出（公司除外）办理业务的，不能占用上、下班时间。（如：某店长上班时间为7：30—20：30，7：30必须到门店，然后再外出办理事物，上班中途外出办理事物的，必须在下班时间之前返回）；若有特殊原因不能按上述办法办理事物的，必须事先向公司人事部说明原由，公司根据其实际情况按全勤对待；若理由不充分或没

有事先向公司人事部说明原因，则按上述第一条办法办理；

- 、店长不得随意更改上班时间以及班次，若需要调整的必须事先向公司人事部说明情况；
- 、此办法从20xx年2月3日开始执行。

从我公司人员录用和离职情况来看，20xx年6月1日至8月23日，新录用人数为44人，期间办理离职人数为22人，离职率相对而言比较高，分析其原因主要表现为：录用人员在试用期不符合公司用人要求、员工违反劳动纪律、上班地点离家远、员工晋升机会小等，到8月份出现招聘淡季，应聘人员明显减少，针对此情况，公司的解决办法是在招聘高峰期录用大批新员工做为备用人才

，由此解决月饼销售高峰期人员不足问题，除此之外，公司还可以拓宽招聘渠道，如校园招聘、职业介绍所、网上招聘等，招聘对象除本地人，外地人也可适当聘用，因为外地人也有自身的优勢：办理综合保险比办理小城镇保险费用低；外地人对社保的期望不高，如果是上海本地人，则有的人会希望找一家能办理城保的公司。以上仅仅从招聘成本来进行比较，当然外地人也有明显的不足之处，比如语言不通，这就需要在招聘的时候对语言交流能力进行严格把关。

我公司目前对试用期人员的考核，主要是由店长直接把意见反馈给人事部或由人事部打电话到门店听取店长的意见，从这三个月的考核情况来看，主要有以下情况：

、店长对试用期人员的考核缺少主动性，不能主动地、及时地反映情况，如x店就发生过试用期人员在快满三个月时，因不符合公司用人要求被辞退，员工对此不满，从而发生一些纠纷；

、有转载自百分网，请保留此标记的店长对从哪几个方面来考核员工不太清楚，对人员的评价仅仅只限于“还可以”；

针对以上情况，建立系统的考核制度和流程，加强公司和各店长的沟通和联系成为必要。

方案：建立系统的考核制度和流程。

1) 试用期员工进入专卖店一周后，由店长直接对其进行考核，考核项目包括：商品条形码的熟记程度、对商品成分性质的了解情况、工作态度、劳动纪律等，考核结果由店长直接向人事部反映，对于不合格者给予交流指导、警告或直接辞退。

2) 试用期员工进入专卖店一个月后，由店长直接对其进行考核，考核项目包括：收银情况、进货、退货、输单子、对帐、盘货能力、劳动卫生、服务、工作态度、人际关系、劳动纪律等，考核结果由店长直接向人事部汇报，人事部可根据店长的意见多渠道地了解员工情况，对于不合格者给予交流指导、警告或直接辞退。

3) 试用期接近三个月时，提前10天对员工进行考核，考核项目包括：员工的自我评价、店长评价意见，然后由人事部决定是否给予录用。

以上每一个步骤，人事部都必须同各店长进行有效的沟通，让他们熟知自己在人员考核方面的工
作内容、工作流程及工作责任。

在试用期三个月里，员工培训工作我还没有接触过，从这几个月的观察中，对于公司的员工培训，我也有一些个人的看法：

1) 无论什么培训都必须有需求，否则就没有做培训的必要，因此培训需求分析是整个培训工作的核心。我公司现阶段需要做什么培训，可以结合市场需要、给员工发放培训需求统计表、员工的日常工作管理这三种途径来获得。

从市场需求来看，我公司的营业员主要还是要提高服务质量，举个简单的例子，我们到麦当劳或肯德基去消费时，都会有一种感觉：无论是到他们的任何一家专卖店，他们的服务都很好，服务模式都是一样的。可以说他们的员工培训工作是做得相当好的，有句话说得很好：没有服务的商品是冰冷的。为了提高我们自身的竞争力，员工的培训工作势在必行，员工在工作时的语言、手势、面部表情、眼神都非常重要，而目前公司的营业员在这方面的表现，差距还是很大的，包括

一些店长也不能达到这一要求，如果店长不能做好这一点，他所培养出的新员工，同样也是不合格的。另外，尽管公司是百年老店，我们就是闭上眼睛也会有人来买我们的月饼，但是，我们始终要牢记自己的规划蓝图和梦想，为了实现过去所有的梦想，就要把每一个细节做好，一点一点去实现它。

给员工发放培训需求统计表是采用问卷调查的方式进一步了解员工的培训需求，我公司的基层管理人员也可以从优秀的营业员当中通过选拔、培训来获得。当然这种途径有利有弊，有利的一面是此类员工忠诚度高、熟悉公司的业务，而且对其他员工具有激励的作用；不利的一面是此类员工缺少创造性，易造成***繁殖，从而阻碍公司的发展，而且还存在员工之间公平竞争的问题。企业采用这种用人途径，需要结合实际情况，是需要稳定发展还是变革，找好公司用人要求的真正目的。

从员工的日常管理来看，员工违反公司规章制度的现象比较多，因此公司的规章制度同样需要进行培训，无论老员工还是新员工。

2) 制定企业培训目标，包括长期目标、中期目标、短期目标、在职员工培训以及新员工的上岗培训，让公司的培训工作有步骤、有目的地进行。

3) 为员工制定职业规划。有的人会问：营业员需要什么职业规划呀？职业规划本身也是近年来流行的新鲜名词，各个企业为赶时髦，都纷纷效仿，赶时髦不完全都是坏事情。

键是对员工有没有帮助，现在企业的竞争就是人才之间的竞争，企业以人为本，关心员工的未来，这样才能吸引更多的人才来我公司应聘。就算不能帮助他们实现职业目标，但画饼充饥也算是一种精神食粮，尤其对校园招聘是非常有帮助的，刚毕业的学生可塑性很强，可以给他们做职业规划：从营业员到带班、从带班到店长、从店长到公司基层管理人员，从基层管理人员到中层管理、从中层管理到自己做老板。前途是光明的，道路是曲折的。

4) 做培训还有一个不得不考虑的问题就是培训时间必须避开公司的业务高峰期，同时还要采纳员工的意见。

人力资源是一项复杂的工作，如何更好的开展工作，还必须得结合企业的具体情况和发展战略目标，逐步完善公司的组织规划、招聘与录用、培训与开发、薪酬福利、绩效考核、劳动关系，从而增强市场竞争力，让公司与时俱进，蒸蒸日上。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

销售助理试用工作总结篇十三

万万没有想到，自己的试用期的工作就在这样的忙碌当中过去了，在忙碌的工作当中，时间总是过去的特别的快，现在，自己的试用期的工作也已经结束了，我的试用期也结束了，短短的几个月的试用期，我也学会了很多，在xx店也成长了很多，在之后的工作当中，我也会依靠这段时间所学到的东西，和自己之后的努力更好的完成自己之后的工作。

来到xx店的这段时间里，我懂得了很多的汽车的知识，关于很多汽车的一些知识和技能都得到了一定的提升，我每天都在自己的工作当中，跟着店里的销售xxx学习，协助他更好的完成店内的订单，完成他的工作，xxx也教会了我很多，他是一名很优秀的汽车销售员，作为他的助理的我

也感到压力非常的大，所以一直以来，我都特别认真的跟着他学习店里的知识，在自己的工作上面，对于自己不会的地方也会请教他，他也会认真的回答我，所以这段时间，我更愿意当成是一段时间的学习，我学到了很多关于汽车的知识，以前，我对汽车是了解的非常的少的，现在自己对于汽车的知识也懂得了更多，我还学到了很多销售的技巧和一些与人交往的技能和注意的事项，所以说，这短短的几月的试用期，给我带来的收获也是非常的多的。

尽管这段时间非常的忙碌，但是我却觉得这是自己工作以来，第一次感到如此的充实，不仅仅是在生活上面的充实，还是精神上的充实，和店里的所有的工作人员都能很多的相处，xx店也是一个团结友爱的团体，我们的工作也都是团结协作的，所以从自己进入到店里之后，我也慢慢的感觉到了合作的重要性，我也通过自己的努力和同事之间的帮助，自己很好的融入到了店里，现在自己也能够和他们愉快的玩耍，在工作的时候，我们也都会认真的工作，尽自己的努力去为店铺带来更多的价值，我也很喜欢店里的这种氛围和气氛。

经过自己的试用期的工作，我在工作上面也收获了很多，在精神上面也充实了，很感谢公司愿意给我这样一个机会，经过这段时间的工作，我也相信自己可以成为一名出色的汽车销售助理，能够更好的完成自己的本职工作，在自己的工作岗位上面，在店里发光发亮，为xx店的美好的未来带来属于自己的力量。

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