# 销售试用期工作总结范文大全（10篇）

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2023-12-17

*总结就是理性思考自己做了什么。它是回顾我们过去做了什么，我们是如何做的，以及我们是如何做的。本篇文章是为您整理的《销售试用期工作总结范文大全（10篇）》，供大家阅读。销售试用期工作总结范文大全1　　试用期的工作很快，想一想我来到xx公司...*

　　总结就是理性思考自己做了什么。它是回顾我们过去做了什么，我们是如何做的，以及我们是如何做的。本篇文章是为您整理的《销售试用期工作总结范文大全（10篇）》，供大家阅读。

**销售试用期工作总结范文大全1**

　　试用期的工作很快，想一想我来到xx公司三个月的时间是这么的迅速，工作也在这段时间有了很大的提升，不管是在个人的能力，还是在工作上面都是一种实际性的提高在，作为一名技术人员，程序对于我来讲是非常的敏感，在xx这里从事技术工作我非常的荣幸，在领导跟同事们的帮助下，这三个月的工作也是非常不易的度过，我希望能够得到公司的认可，这些不管是什么方面，我都希望能有一个好的评价，我也对这试用期的工作总结一番。

　　一、踏实努力

　　刚刚进入到xx公司的时候其实我是紧张的，我这么说也是有理由，作为一名毕业不久的学生这是对我的一种考验，我非常希望自己掌握知识能够在xx公司这里运用与实际，这是对工作的一种态度，也是我的对自己所学的一种期盼，我知道自己进入到了xx公司这里非常不易，工作上面也是需要努力的，只有不断的努力进取，才有资格享受到更好的.待遇，在xx这里三个月的时间我对自己的要求非常的高，我认为只有把自己的这些最基本的事情做好的了才能做到更多的工作，端正态度积极的进取，不断的积累工作经验，还有不断的学习，这也是我这三个月来的一种状态，我愿意花时间去掌握这些。

　　二、工作经过

　　三个月我积极的完成自己的本职工作，其中最重要的是让自己学习到更多的东西，在这几个月的工作当中我也看到了自己的不足，在学校学习的知识，在这是够用的，自己的掌握的知识有一定的难点，而且工作是工作在学校学习的到的很多其实都是过时了，我真心觉得自己没有什么事情是不可以的学好的，面对这么陌生的工作我当时还是有一点不知所措的，但是这些都不是问题，只要花时间去了解，去学习都是可以做好的，我愿意努力一点，这也是我对自己的工作一个态度，这些都是我需要保持的，三个月的工作我在不断的积累，不断的学习，特别是跟周围的同事老员工，那都是非常的虚心请教，经常会了解到一些非常受益的东西。

　　三、不足之处

　　工作总会有不足，我自认为在这三个月当中，表现还是有一些不足，比如说在做一件事情有的时候就是死脑筋，都说执着是一种优点，但是我觉得也要分时间，分工作，以后的工作当中我一定改变这一点，执着是一种优点但是要看是什么事情，对于自己的缺点我一定虚心纠正。

**销售试用期工作总结范文大全2**

　　总结是找出工作中的成功与失败，经验与教训，实事求是地总结工作情况。为接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。现将我试用期内做出总结。

　　一、试用期内完成的工作

　　1、销售情况

　　近几个月来，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在经销商的共同努力下，市场实现销售万元，收益率为；低档白酒占总销量分，其中首歌和大曲简单安装；中档白酒在总销量中占五星和四星。其中5月份销量万元，占，月销量万，月销量万，占。

　　2、市场管理和市场维护

　　根据公司规定的销售区域和市场批发价格，对经销商的交货区域和交货价格进行控制和监督，并督促统一批发价格的执行，在一定程度上防止了低价倾销和逆向窜货。

　　通过对各销售终端的长期沟通和指导，结合公司的营销策略，在各终端张贴酒的统一价签，使产品的销售价格达到公司的指导价。根据公司对超市、酒店和零售店的要求展示产品，并动员和协助商店保持产品的整洁。店面和柜台干净整洁，针对我们的产品展示宣传相应的礼品政策，以达到利用终端货架资源进行品牌推广的目的。

　　3、市场开发

　　今年上半年，总共有个开发商、酒店和餐厅。一些新开发的网点是其他新增网点为单位市区中小型零售终端，其上的产品主要集中在中低档产品区。

　　4、品牌推广和推广

　　为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步打造消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标志，在客流量大、收视率高的地段和生意好的零售网点张贴了首以上的海报，并联系和协助广告公司制作各种广告广告牌，已完成；积极有效地执行公司的旅游政策和统计人数，积极配合公司对遂宁地区客户参观公司的引导工作。这一系列工作对公司的历史和文化有很好的宣传效果，有效地提升了品牌形象和品牌意识，让家乡人进一步了解和了解了我们公司。

　　5、销售数据管理

　　按照公司年初的统一要求，完善了各类销售数据的管理，建立了经销商拉货台帐和经销商销售统计表，并及时报送了周销售报表和月销售报表。各种销售数据文件以纸质和电子版保存，使月度计划更加客观准确。每月月底，从经销商、单个产品、产品结构等方面对本月销售情况和累计销售情况进行总结分析，更准确客观地反映市场情况，指导今后的销售工作。

　　二、工作计划

　　虽然我在试用期做了很多工作，但由于我在销售方面的时间短，缺乏营销方面的知识、经验和技能，我的工作有些方面不到位。有鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自己的业务能力，把各项工作做好。

　　1、努力学习提高商业水产品

　　第一，花时间通过各种渠道学习营销知识(尤其是营销知识)，学习一些成功的营销案例和前沿的营销方法，让自己的营销工作有一定的知识支撑。二是向市场上其他行业的公司领导、区域业务、营销人员进行咨询、沟通、学习，从业务水平、市场运营、把握到人际沟通都大大提升自己。

　　2、进一步拓展销售渠道

　　单位城市市场的销售渠道比较简单，大部分产品都是因为各种原因通过流通渠道销售。接下来，在做好分销渠道的前提下，进一步拓展超市、餐厅、酒店、团购等渠道。下半年，我们将加大工商、教育、林业三大系统的工作力度，增加系统数量和接待任务，逐步向其他企事业单位渗透。

　　3、做好市场调研

　　对市场进行进一步的研究和探索，详细记录各种数据，完善各种档案资料，在更强有力的数据支持下做出一些分析和对策，使其更科学，弥补经验和感官知识的不足。了解和掌握公司产品及其他白酒品牌产品的销售情况和整个市场的走势，以应对各种市场情况，及时调整营销策略。

　　4、与客户密切合作，做好销售工作

　　协助经销商稳定现有网络和消费群体，同时做好客户关系，全面拓展销售网络，挖掘潜在消费群体。最后，希望公司领导对我以后的工作多给些建议和指导！

**销售试用期工作总结范文大全3**

　　今年x月，我有幸来到了xxx公司xx部门的销售岗位。回顾这三个月来的试用期情况，尽管因为工作能力的不足，以及现在经验的缺乏问题。导致了很多岗位上的工作我都没能去全面尝试，也犯下了不少的错误。但总的来说，我在这三个月的时间里，也在试用期的工作中国收获了很多的经验，让自己努力的适应了这份岗位。

　　如今，试用期的工作的已经结束了，我也即将转正成为一名真正的xxx员工。对于这段时间的工作情况，我做工作总结如下：

　　一、学习收获

　　初次面对这份工作，很多事情都令我摸不着头脑。当时的我，对于销售的概念仅仅只是在于推销产品而已，对于这份工作究竟要怎样去做，又该向着怎样的方向发展，其实都的不算特别的明白。但也因此，我在学习上也有了更多的成长空间，并在这次的工作中得到了领导的教导和帮助。

　　回顾这次培训，在前期，领导详细的教导了我关于销售方面的工作要求以及各种技巧，让我很快的掌握了这份工作的基础要求。并给在后来的工作中，我也经常会得到领导和前辈们的指点。更让我在实际上了解了这份工作的，大大的加强了自身的工作能力。

　　二、工作的情况

　　在这三个月的工作中，我主要负责在领导的指点下完成着一些基本的工作。并且在前期的工作里，还经常协助着前辈完成一些简单的任务，也跟着前辈们跑过市场，拜访过客户。在前期的工作里，其实还是有很大一部分是为了提升我的工作能力的而做的重复练习。尽管非常的枯燥，但却让我在实际的锻炼中充分的强化了自己。

　　此后，在后来的工作中，随着我工作能力的提升，工作的要求也在不断的提升。如今，在目前的工作中，我的工作要去已经基本上的与其他前辈没什么差别。但相较之下，在最终的成绩上还是有一些问题！为此，在今后的工作方面我还要多多努力。

　　总的来看，这几个月来，我在各位领导和前辈的帮助下成长了不少，也收获了很多。尽管现在在工作方面还有许多的不足。但我会在今后的工作中积极的改进自身的工作能力！如今试用期也已经正是结束，我会继续努力，并在实际的工作中多多锻炼自己，最终成为一名优秀的xxx员工！

**销售试用期工作总结范文大全4**

　　在我担任销售经理以来便甚至这个岗位对公司发展的重要性，所以我很重视试用期内销售工作的完成并付出了不少的心血，当业绩有所提升的时候也让我对工作中的努力感到很满意，正因为能够对销售工作十分负责才能够创造出不错的成绩，然而在肯定成就的同时也要正视自身存在的不足才行，现对自己在试用期销售工作中的表现进行以下总结。

　　注重对新员工的培养从而为销售团队补充新的人才，作为销售经理让我明白团队的管理往往是十分重要的，想要获得不错的业绩便需要注重销售团队的综合培养才行，提升销售人员的综合素质从而为绩效的获得积累相应的经验，所以在人事招纳新员工的时候我便很重视这项工作的展开，在培训期间则和员工们强调了销售技巧和业务知识的重要性，通过课程培训的方式让新员工尽快熟悉在销售团队的工作流程，使之具备能够独立完成销售工作的能力才意味着培训工作告一段落。

　　能够提前做好市场调查从而为销售工作的展开奠定相应的基础，对于销售工作的完成来说了解市场信息往往是十分重要的，要了解市场对公司产品或业务的需求再来展开销售工作无疑会顺利许多，因此我花了不少精力在市场调查以及业务宣传之中，通过这种方式了解市场需求以便于更好地完成客户开发工作，毕竟无论是新客户的开发还是老客户的维护都需要销售人员付出大量的精力才行，而我在管理销售团队的同时也需要认识到这项工作的重要性才能够将其做好。

　　在做好团队管理的同时能够收集与整理客户的相关信息，想要做好销售工作自然得要对客户有着详细的了解才行，有着相应的准备再来展开销售工作无疑会变得顺利许多，所以我会对客户信息进行整理从而了解到员工无法顺利签单的原因，根据不同状况采取相应的销售技巧无疑会顺利许多，只不过我也要通过每周例会的召开对员工的.销售业绩进行分析，通过相互间的交流也能够促进团队整体素质的提升，对我而言任何有利于团队发展的措施都是要予以重视并认真做好的，至少我在试用期内便很重视这点并较好地完成了自身的工作。

　　在往后的销售工作中我会正视自身的不足并争取做得更好，毕竟想要在销售工作中有所成就自然要对团队管理负责才行，总之我会履行好销售经理的职责并为了转正而不断努力，也希望在工作中能够得到领导的认可从而让我有更多的动力。

**销售试用期工作总结范文大全5**

　　本人于20\*\*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。时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

　　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，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、及时了解xx情况，为领导决策提供依据。

　　作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx、xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

　　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。

　　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、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。

　　按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准；

　　回顾一年来的工作，我在学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩。由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量！

**销售试用期工作总结范文大全6**

　　我于20XX年xx月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在试用期期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将试用期的工作述职如下：

　　一、销售部办公室的日常工作

　　作为公司的销售经理，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，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，这些基本上做到了事事有着落。

　　二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

　　作为公司的销售经理，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《xx明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

　　三、今后努力的方向

　　入职到现在，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。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

　　在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售经理，与企业共成长。

**销售试用期工作总结范文大全7**

　　光阴似箭，转眼间，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：

　　在此，我深刻的体会到了xx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xx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，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。

**销售试用期工作总结范文大全8**

　　我是之前也都是没有接触过房地产这一个行业的，所以对很多事情和情况都不了解，这三个月来，我积极地学习，了解这个行业，明白了我的工作主要做的是哪些事情，也是可以知道我们城市是有哪些大的一些房地产公司，他们是有哪些楼盘的，情况和价格是都怎么样的，和我们的楼盘对比，我们的有什么优势和差异的地方。在和客户介绍楼盘的时候，可以怎么样的去推荐，以及客户有意向之后，应该走哪些流程，签订合同等等这一些事情我之前都是不了解，但是我在这三个月也是都学习到了。

　　而且在工作中，如果销售主管需要什么文件，资料，我都是可以很好的找到并且及时的给到，不耽搁销售的工作。也是对我做的工作知道应该如何的去做，才能做得更好，并且我也不满足只做一个助理的工作，平时也是跟随销售同事一起学习，了解如何和客户推荐，学习销售的技巧，争取以后也是能做一名合格的房地产销售的，而不仅仅只是一个助理。

　　一、工作

　　在助理工作中，我是积极认真的配合工作，无论是日常主管吩咐的搜集资料，做报表，还是同事需要什么资料，或者什么文件，我都能很好的做好，在跟同事一起工作的时候，我也是会积极的配合，与客户签订合同的时候，我会把文件都按要求准备好，传给销售同事，配好做好签订合同，办理手续，走流程的工作。

　　遇到工作比较多的时候，我也是会按照重要性排序，先做好重要和紧急的事情，避免因为事情太多，而忙不过来，导致有些重要的事情没有及时的处理，从而出错。在有领导吩咐的临时性工作当中，我也是能较好的完成，如果遇到不懂的问题，或者不会做的事情，我也是会问同事和主管，积极的寻求帮助，避免自己不会，耽搁了做事情。

　　二、不足

　　当然，在日常的工作和学习中，我也是发现自己有一些不足需要持续的改进，像对房地产的行业还是了解不足，很多专业性的东西并不是特别的懂，同时在工作中，有时候工作的效率不是特别的高，除了我不是太熟练之外，也是我对工作的一些事情了解不够，而且虽然我也在不断的学习，不断的提高，但我的学习速度还是较慢的，还需要继续的努力和改进。

　　在今后的工作当中，我要继续的学习，提升自己的工作效率，让自己更快的融入到房地产的销售工作当中去，并且继续学习销售的技巧，希望自己以后也能做销售的工作。

**销售试用期工作总结范文大全9**

　　自xx月3日来公司至今近2个月时间，在这两个月的时间里主要做了几项工作：客车专业知识的学习、电话客户开发、客户的洽谈与走访以及公司的日常工作。

　　在这近两个月试用期的时间里，我经历了对客车这个行业从不知到了解到熟知这样的一个过程，对公司品牌客车常卖车型达到熟知的程度，并对部分竞争品牌也有一些了解，在和客户谈起其他竞争品牌时可以用客户可以接受的理由让他们选择我们公司品牌客车。

　　现xx省主要的公用，民用客车有xxx、xxx等等。各个品牌都有着自己的运营模式和与其他品牌竞争的优点，也正因此，其众多品牌都在这同一个市场长期存活着。

　　对我们xx而言，在众多的竞争对手中我们的优点就在于老品牌值得信赖、优质的品质人所共知。但针对现今的市场我们也有很多的不足，如价位略高，贷款等政策支持不够，售后服务跟不上等。所以我们应该结合我们的优势和略式针对不同的行业市场进行差异化销售。

　　客车的主要市场主要有城市客运、旅游业、企事业通勤(包括大中院校通勤)、送子业等。不同的行业用车都有着各自的特点，如：城市客运是客车需求量的行业之一，每次均为批量购车，而且数量巨大。但也正因此，该行业也是运作最困难的行业。其运作周期长、运作前期投入大、运作涉及事很多等等。相对于城市客运而言，旅游业、企事业通勤等行业有其不同的优势。旅游业与xx也有其很多的共同点，均为私人运营、对车辆的需求量大、车辆更新速度快等。但运营旅游和xx的个人对客车行业都是很了解的，所以卖给他们车的利润会很低。企事业单位通勤相对其他几个行业来说有着自身很大的优点，客车需求量大，客车价格不透明等对我们客车销售来说都是很好的事情，但是也有着一点小的困难，就是存在企事业买车找不对人，客车行业卖车也找不到负责人的问题，只有我们投入大量的精力去进行市场开发，找到人，找对人从而达到成交的目的。

　　分析了以上几个行业客车的销售情况，我认为我们的客车销售应该把重心放在企事业通勤上，将旅游业和送子业一起抓，适当的进行城市客运的关系网疏通。

　　现公司共有24个车型(不包括卧铺车和公交车)，针对不同的行业，不同的需求我们也要有针对性的推荐销售。

　　在这两个多月里经历了几次与客户正面的洽谈，但结果不够理想，主要原因有两点：①最初专业知识不是很娴熟，对可户的问题不能够很信服的回答从而让客户满意;②没接触过客车这样高价位产品，对自己产品的价格没信心，不能大胆的正常要价，从而不能有更好的价格洽谈空间。但经历过才会成长，在今后的工作里我已经吸取了以往的教训，会努力的提高自己的洽谈水平。

　　与客户正面接触是能达到成交的一个先决条件，也就是说电话谈的再好也不如当面聊的好。在工作的这段时间里我有针对性的走访过一些客户，成功少，失败多。我感觉客户的走访与电话开发客户实质是一样的，而且是同等的重要，二者应该同时进行，电话开发不行就进行走访，走访效果不好就继续电话开发。

　　两个多月的工作中使我自己从一个门外汉已经踏进了客车行业的大门，有成功有失败，有开心也有苦闷，但二个多月里收获坡为丰富。希望在以后的工作里我能克服自己的弱点，发挥自己的长处。希望能早日创造出好的成绩。

**销售试用期工作总结范文大全10**

　　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。

　　一、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xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长、xx总经理、xx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xx的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、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xx公司有了更深刻和完整的认识。xx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xx（产品）系统知识，熟练掌握了xx（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xx（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x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。x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。

　　二、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。

　　三、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xx（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。

　　4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

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