# 公司业务员转正工作总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-12-20

*公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎一刚到公司，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...*

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎一**

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。

2月份：主要是熟悉产品知识，学习操作阿里巴巴外贸平台。

3月份：随着阿里巴巴平台的熟练操作，陆续收到询盘，学会如何处理，及时回复，跟踪客户。

4月份：在已有阿里平台的基础上，注册其他免费b2b外贸平台，推广产品，宣传力文，并通过谷歌的搜索引擎收集客户信息，尝试着写开发信，努力开发新客户。

到目前为止，阿里巴巴平台上传的产品数位xxx个，询盘xxx个，有效询盘xx个;韩国外贸平台ec21，上传产品xxx个;沙特阿拉伯外贸平台，上传产品9个。

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，努力提高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!

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎二**

尊敬的公司领导：

你们好!

光阴似箭，岁月如梭。转眼我已经进入贵公司三个月了，通过这三个月的学习和锻炼，让我进一步了解到“一分耕耘一分收获”这句话的含义，也让我坚信百分百的成功是百分之一的天分加百分之九十九的汗水。每当我走在市场里，我都感到无比自豪，因为市场已经接受了劲霸。认可了劲霸。相信了劲霸。这就是我作为嘉豪公司一员至高无上的荣誉，嘉豪公司那种坚贞不虞，团结奋进的精神已溶入了我的思想，给了我前进的动力，使我激情奋发，斗志昂扬去迎接更多的挑战，战胜一切竞争对手，获得更多的客源!

在工作中，我以热情为起点，一勤劳为手段，用真诚的态度去站在经销商的立场为他们解除后顾之忧，让他们对嘉豪食品放心，对我放心!彻底赢得他们的信任。对于我们的竞争对手我特别关注，如：他们的促销活动，或分销方案，了解本质，知己知彼，百战不殆，然后做出我们自己的风格，打好防御战，抵制其它产品的入侵，对于我们本公司的让利活动，我更应该宣传到位，让每一家商户都了解其详情，同时还要配合终端业务员的工作，让商户感觉我们有完美的售后服务和强大的推销力度;在市场中，我应该做到今天去宣传，明天去回访的工作态度!

还有作为一名业务员，要经常总结工作经验，学习他人的工作方法，来完善自己，充实自己，真正做到认真。用心，去做好一名业务员，一名嘉豪食品有限公司合格的业务员。

所以，我自愿申请转正为贵公司正式员工，继续为公司的发展添砖加瓦，恳请领导审查认可。转正以后我要更加努力学习，对公司服从领导安排，对同事同心协力，互相配合，努力提高自己的综合素质，尽我所能为嘉豪公司贡献自己最大的力量，做好公司优秀员工。公司以我为重，我为公司为荣!

最后，祝公司在新的一年里：蒸蒸日上，事业蓬勃!

以上言词如有冒昧之处，望请见谅!

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎三**

20xx年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

我在运输公司主要分管计算机管理、iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20xx年肆虐于网络的“xxxx”“xxx”“xx”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，xx年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20xx年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

xx年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高工作效率和工作质量。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率;第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位;第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎四**

从20xx年x月x日，三个月的试用期过去了，感谢xx有限公司的领导给予我这次这么宝贵的工作机会，在与xx公司的员工一同相处的三个月时间里，我得到了他们很多的帮助。时间过得真的飞快，试用期间我学习到了很多的经验，通过自己的刻苦努力，也让自己的工作能力有了很大的提升，现将成为公司的一名正式员工，接下来我将对自己在三个月的试用期工作进行一个总结：

(1)招聘工作：到目前为止，我已协助公司的招聘专员，参加了五次大型的学校应届毕业生招聘，分别是在xx大学、xx大学、xx学院等等。在各个招聘网站上发布招聘信息，并与网上的求职者及时的联系。另一方面，我还进行了求职者来电的登记，以便公司的人事专员能做好后续的跟踪，以免公司人才的流失，为公司储备更的人才需求。

(2)其他的人事管理工作：办理每一位新入职员工的入职手续，和每一位需要离职员工的离职手续，及时补充每一位员工的劳保用品以及做好相关制度修订工作。收集和整理员工的个人档案，完善各位员工的劳动合同管理资料。对目前公司所有在职员工各类合同的签订、续订、鉴证等工作，还有离职员工劳动合同进行封存管理，并整理和归纳公司人事文件及资料。更重要的是做好公司各个办公室的保洁工作，为公司的员工提供一个良好的办公环境。

在工作中，由于自己的工作的处理方法不到位，在公司需要我配合各个部门处理事情的时候，未能及时的完成和解决问题，导致自己一直处在原地，办事的工作效率低。自己工作的时候也不够细心仔细，经常导致文件的整理和归纳出现错误，给公司其他人事专员造成了很多不必要的麻烦。因为自己的粗心大意，经常忘记对一些后续的工作进行跟进处理，导致事情一拖再拖，非常影响其他员工的办事效率。

我知道自己的工作岗位上还有很多需要提升加强的地方，所以我不会遇到这些困难就退缩，我会虚心的想各位前辈学习，提高自己专业的办事能力，学习到前辈们处理问题的办法，多多与各位同事沟通交流，进一步的充实自己。

这是我走出大学校门找到的第一份工作，所以，我对待这一份工作很认真，尽心尽力，努力地在把自己的工作完成的很好，但我知道，在工作中，我出现了很多的失误，我非常感谢每一位同事和各位领导对我的包容还有照顾，还有你们对我耐心的指导，在今后的工作中，我一定不负众望，继续的为公司效力，恪尽职守，一如既往的认真完成自己的工作，而且会把工作做得更好。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎五**

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是xx年度个人工作总结报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1.抓基础工作，做好销售工作计划，挖掘理财客户群;通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户;

2.进一步收集完善客户基础资料，运用银掌柜crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息.在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时.进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效;

3.加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果;

4.结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书;通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

1.基础理财客户群(中、高端客户)较少，对客户信息资料了解不全(地址、号码、兴趣爱好)缺少对客户的维护;

2.营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力;

3.业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息;

1.在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务，

2.不断加强素质培养，作好自学及参加培训;进一步提高业务水平

3.加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4.结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎六**

20xx年x月x日，是我加入xxx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。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx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xxx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xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx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础。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，所以我从不懈怠。

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。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将xx和xx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xx集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目，xxx工有限公司x万吨/年甲醇，x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目，xx集团x万吨/年甲醇x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xx工程公司（化三院），在x总的帮助下，与化三院负责xx（产品）的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx（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xx（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xx股份有限公司x万吨苯加氢项目xx（产品）系统。在项目招标前四天接手，积极向xxx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx（产品）知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与xx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xx后，积极配合xxx总经理与xx相关领导进行沟通，争得了xx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。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎七**

为推进xx化肥经营工作和开拓化肥经营市场，按照xx的相关文件精神要求，特制定xx化肥经营三年发展规划。

一年来，我单位根据xxx一系列关于化肥经营工作有关文件和会议精神，为进一步加强我单位化肥经营工作，我们认真开展了化肥市场专项调研活动，为农业增效、农民增收和农村稳定做了添砖加瓦的工作，促进了农业生产资料的优质供应，保证了农业生产的正常运行。

当前我县化肥市场容量大且呈多极化发展，经营化肥品种琳琅满目，且鱼龙混杂，整体市场没有一个起导领作用的产品，没有一个叫响市场的品牌，基本上是依靠农技站的技术服务即种子、化肥、农药和技术服务一条龙来推广应用的一些化肥，广大经销商对经营新的品牌化肥品种表现出浓厚兴趣。因此，制定我单位化肥市场经营规划，尽快实施化肥营销工作紧迫而必要。

总的目标是，建立一支品质合格、业务过硬、作风优良的化肥营销队伍，把化肥经营作为我库一项常规性工作，对化肥销售全过程即售前、售中和售后实行全方位用户服务。

注重化肥质量，加强化肥质量跟踪调查，完善相关规章制度，使化肥经营工作经常化、规范化和制度化。

具体目标：20xx年主要做好思想准备和组织准备，制度落实，人员到位。认真学习和深入领会上级有关会议文件精神，搞好市场调研和市场预测，谋点布局，选择客户，规划营销网络，作出近期和远期发展目标。20xx年是落实化肥经营工作之年，慎重初战，重点经营，有针对性地开展相关业务工作，预计选择9个大的乡镇设置9个经销点，力争化肥市场全县占有率达到10%(约氮磷肥100吨、复合肥500吨)。20xx年是全面开展化肥经营工作之年，在总结上年度化肥经营工作经验的前提下，将我库化肥经营工作全面铺开，全县十八个乡镇平均每个乡镇至少设置一个经销点，力争市场占有率达到20%(氮磷肥200吨、复合肥1000吨)。

搞好化肥经营工作，要从真心服务“三农”出发，不断开拓营销市场。一是宣传和培训，让农民自己掌握化肥相关知识。帮助广大农民和农资经营户树立品牌意识、质量意识、安全意识，把化肥使用技术知识和化肥质量安全知识告知给农民。每年利用宣传车、印刷宣传材料，利用电视、广播、报刊等新闻媒体开展富有特色的系列宣传活动，把产品、科技送到乡下送到农村，帮助农民群众解决在农业生产方面遇到的技术问题;在加强对广大农民宣传的同时，利用

农闲季节和经营淡季，加强对农户和农资经营户的专业技术培训教育，使农资经营者清楚如何经营好化肥，也使得广大农民了解怎样使用化肥。二是搞好化肥新品种的试销。在全县每一个乡镇建立一个营销点，选定一个社会声誉好、具有一定经济基础和销售市场的经销商并与之签定化肥经营合同，严格按合同要求履行相关经济手续。三是择机成立农业专业技术合作社。社员以农民为主(约占70%)，以经销商为辅(约占30%)，由我单位负责组织，目的是为建立一个稳定的和不断扩展的化肥营销网络体系和农技服务体系。

(一)加强组织领导

化肥经营工作上级重视，责任重大，意义非凡。由于我单位化肥经营工作起步晚，对相关工作不太熟悉，而且人手不够，缺少市场等各方面人才，所以产业工作一直临时安排办公室兼顾。我单位将逐步分解任务，明确职责，并建立和完善由单位分管领导挂帅的化肥经营市场工作领导小组，进一步强化协调、组织开展化肥农资市场工作。

(二)加强市场监管

产业职能部门将切实承担起开拓化肥农资市场重任，特别要强化重点地域、重点环节、重点季节的行销力度，确保化肥市场有序地健康运营。

(三)健全制度

健全制度，完善责任制是搞好化肥经营工作的重要保障。要重点建立和完善以下5项制度：一是化肥经营制度，二是营销人员管理制度，三是财务管理制度，四是市场监管制度，五是质量反馈制度。

(四)建立有效的化肥经营信用体系，对农户、经销商逐个建立数量、质量、经营信用等多项内容的客户档案，作为客户考核和门店升级的主要依据。对于使用和销售假劣化肥等农资的经销商和个人实行市场禁入，取消本单位化肥的使用和经销资格。

(五)开展宣传培训

加强对化肥经销商和农户的培训教育，提高他们的质量意识、信用道德水准和依法经营觉悟。加强对化肥营销人员的培训教育，提高营销人员的经营水平、技术水平和文明行销能力，培养一支精悍、高效的化肥营销队伍。

(六)保障化肥经营周转资金和营销经费

努力争取xx上级主管部门的化肥经营专项周转资金，争取本地财政及农业部门的专项营销经费，以保证化肥经营工作的顺利进行。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎八**

xxxx年x月x日，是我加入xxx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xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx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xxx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xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx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础。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，所以我从不懈怠。

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。

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xx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，xxx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，xx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xx工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(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xx(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xx股份有限公司10万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xxx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山xx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xx后，积极配合xxx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。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎九**

网上看到一句话：哪里够完善，哪里就需要策划。这是在阐明正正得反的效应吗?长沙百签在东方新世界那办公的时候情况是如何，我不可予知，可是从各位领导口中了解到刚起步的长沙百签那会虽然多少有些磕碰，但总体还是鱼鱼得水，业务也算风调雨顺，铁娘子们勇往直前。

敲门进去，是一片陌生，我还顿顿呜呜地和佘总谈对签证的认知，想起两个多月前从进入陌生的门面到培训到一块吃饭、喝酒、唱k，到现在的我们是一个团队，想着如此那样的庆幸，因为社会这个大熔炉中产阶级所投射的种种级别压力在公司这里，宛若被领导使用乾坤大罗移，指令带有刚性但并非死沉沉的命令，在这里，我确实是一孩子，在领导的鞭策下轴轴成长。

是不是一个硬币确实有两面性，有时候，真心发现自己所犯下的过失或者错误，的的确确是领导有提醒，不过在执行的时候没严格注意，是不是这样的工作氛围容易给人带来慵懒性情?颜经理说的很对，要换是到别的所谓大公司里工作，那种日日循规蹈矩，容不下犯半点错误的死规条、死规定，恐怕以我们这个年龄来统计，做一时半会就走的概率那真是太大太大了。所以，我觉着既然上层给了阳光，我们就不要得意炫耀灿烂，领导的人情化给我们带来的应该是我们自身的反省，检讨自己，严于律己，那样才会产生最理想的效益。

给公司带来直接经济效益的是客户，那经济利益要得到保障，必须得把一切能挖掘到客户的渠道都打开，把能够宣传长沙百签这个品牌的一切方法都用上。客服平台(网站的设计与完善)、网上各大信息网发布免费信息、“百度知道”一方提问一方回答(留下公司名字和联系方式)、市内外企单位的上门拜访、与公司邻近的旅行社谈合作(不流失想跟团的客户)、电话来源(议价的技巧，尽量把客户约到公司)、留意身边人脉(朋友介绍、返客户介绍)、维系老客户(周末发送手机短讯)等等··

每天要么跟进手头上的客户，要么到外办理事情，短暂的一天一闪而逝，若然每天都能坚持把可以做到这些把握客源的方法和步骤，那么想必客户是源源不断的。

而这段试用期的教训似乎都是血淋淋的，很多时候，从接单开始，仿佛一切都是蛮顺利，岂料过程当中的一个小细节，也可以导致不如意的结果，不是每个客户都能从容到理解。不懂得的东西还很多，但如果这些懂得都建立在教训之后是很要命的，所以尽量要在自己处事的过程中，不能太单凭直觉，不能太嫌麻烦，自己确定能把握的给予自己足够的信心，不浮不躁的完成好，自己不确定或者之前没操作过的，在自己决定之前先得征求更有经验的同事。

公司两位老总近期关于职位的明确划分个人觉得是很有必要的，术业要专攻，一个人同时兼顾客服、翻译，像经理或财务他们还得分担公司内部事务，工作结构涣散，不仅出现月中旬闲着聊客服，月初忙材料这样的恶性循环，在白白流失不少客户的同时，还一直觉着手头上的事忙不过来，现在，公司计划的一客服搭一翻译，财务专管财务开销，公司内部事务直接由老总们跟进，这是个模型，具备了公司最基本的体制，每个人只要做好，管好手头上的工作，与其同时，妥善处理了客户流失的问题，薪资一如既往的沿用多劳多得制，这样，整体上不乏动力，业绩就自然会明朗起来。

我们是一个团队，在刚到这家公司开始，我就知道这里是一个训练自己和收获颇丰的平台，关键是自己怎么咬牙熬过专业懵懂期，在实际操作中不断累积知识和应对办法，让自己慢慢地在这片领域茁壮成长。

2个月的一次考核之后,我终于可以富有信心地说：我是长沙百签的其中一员，也是这个温馨团体中的一员，因为在这个团体里面，是你们接纳了这个初出茅庐一问三不知的小小生，然而是你们给予我肯定、给予我信心，工作上，在你们积极并耐心的指导下，我也能迅速认知和熟悉签证这个行业。从事这份工作两个多月的日子里，我有过因为自己的业绩比较理想而兴奋，有过因为自己的疏忽大意而导致同事日夜兼程地想补救办法，忙碌心酸过后还是给公司造成直接经济损失，我的心突然难以释怀，煞然觉得自己太过于急躁，求成心太切，而且签证并没有自己原本想象的那么简单，但凡一位客户由于我们自身疏忽而导致被拒签，那么这位客户必然对我们公司完全失去信心，同时，客户原本背后可以为我们公司可以带来的潜利益也是无法估算，慢慢地，我真正明白在这行业当中的严谨、细致、周全的定义，想着尽量让自己淡定，不要太过相信自己，颜经理说的很对：不要好像，材料就在手上，看一下，不要嫌麻烦。(顺口溜)不是，我很严肃的，我要慢慢培养起自己淡定的情绪，在不躁急的同时争取不断汲取专业知识，向着招待各样客户都游刃有余的目标进发。

最后，我很感激公司里的每一位同事的包容和理解，这是一个过程，公司出现当前的瓶颈，就好像是我们的加入而打破了原有的稳定，要想不成为公司的负累，最终还得要靠自己，因为别人不能时时刻刻的盯着，有挫折，有不如意，自己要及时的总结，在下回保证不再犯同样的问题，那么，我们定能在逆流中前进。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎篇十**

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间两个月的试用期，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在20xx年8月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——蒙自星海金贸有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责蒙自市乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

回顾这两个月来的工作，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。通过这两个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下：

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，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己2个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定工作经验，能够比较合理的安排和处理业务拜访，业务的补货、配货、送货、收款等方面，经过2个月的锻炼都有了很大的提高，基本能保证了本岗位工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务。

1、及时了解客户对货物的需求情况，和公司仓库的库存情况，灵活的为相应客户提供货物。及时反馈客户和公司之间的信息流动，做到及时沟通。

2、积极响应公司号召，深入市场调查、做好店内形象。根据公司每个月的活动，结合客户实际情况做好促销活动、新品卖进。

3、落实公司各种政策，让客户认可我们的存在，提升公司及个人在客户中的信任度、合作密切度。

4、切实以公司的利益为先，对现有客户做好跟进工作，积极开发新客户。以提高销量，以及公司考核的有效拜访、订单长度、货款应收等其余考核业绩。从而达到自己乃至分公司的业绩考核。

在就业2个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识;第二，本着实事求是的原则，做到公司和客户的有效沟通;第三，注重本公司的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作，形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感;目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎篇十一**

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，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。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎篇十二**

x年x月x日，是我加入x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。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入x公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x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x公司有了更深刻和完整的认识。x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础。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，所以我从不懈怠。

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。

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xx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，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，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。并且重点拜访了工程公司(化三院)，在x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xx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。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎篇十三**

我叫xxx，现在xx公司xx岗位任xx业务员。20xx年xx月份应聘于xx公司，使我从一名习惯了按部就班、遵循于程式化工作方式的幼稚小伙开始了崭新地工作旅途。转眼间x个月过去，回眸所思，既有取得成就成果的喜悦，与同事协同攻关的艰辛和快乐，也有遇到困难、挫折时的惆怅和克服困难、挫折的振奋和感动。现就主要工作情况和体会总结如下：

踏上工作岗位，进入事业角色，我积极端正自己的工作态度，把自己定位于一个初学者，一切工作认真对待，遇见问题虚心请教，并不断地摸索、总结、积累，战胜自我。工作中发现不足，找出问题，及时改正。自觉做到干中学、学中干。在领导和同事的帮助指导下，积极认真地做好各项工作，努力做到不辜负领导信任于同事给予的支持，圆满地完成各项任务。

1、遵纪守法。自觉增强律己意识，认真执行和严格遵守公司的相关管理规定，从各方面严格要求自己。明确职责，自觉做到不该说的话不说;不该做的事不做;不该知道的事情不闻不问。

2、勤奋虚心。作为刚进入公司的新人，工作中遇到问题和困惑，主动请教老师和同事，使我从中受益颇深。通过向老师、向同事、向专业资料的学习，使自己的专业技能和业务素质有了明显的提高，认为能够胜任本职岗位，能够干好本职业务。

3、爱岗敬业。通过摸索和实践，较快地熟悉了公司的文化特点和操作流程。积极地、全身心地投入到本职工作中去，并认真配合完成了相关任务。自觉做到认真务实、尽职尽责。

4、自我完善。工作期间，我不断深入学习与工作相关的各项专业知识，通过书籍、实际操作等方式加强对知识的学习和吸收，努力提高工作意志和综合素质，较快的掌握相关的工作技能，并运用到实际工作中去。一是加强了相关办公软件的应用操作;二是注重提升自身文字写作、编辑能力;三是加强ppt、coreldraw、ps等图片处理应用软件的学习操作;四是巩固摄影、摄像的理论知识和实际操作技能;五是增强了活动策划、组织能力和形象表达能力。

5、立足本职，积极做好办公室工作。认真完成办公室日常任务。

(1)做好相关文字撰写工作，完成报表制作。

(2)做好各类文件档案整理、归档工作。

(3)做好办公室区域清洁维护工作。

(4)完成办公室的其它相关工作，保质保量的完成各项任务。

6、任劳任怨。努力做好其他各项工作。

(1)协助做好“xx”“xx”网络潜在客源开拓的工作，通过qq为平台，现已充实20xx余人左右的潜在客户体系。并逐步进行交流，发展客源。

(2)参与公司网站“医学美容咨询”板块的内容更新、扩充，及网站客服咨询试运行工作。

(3)协助参与环境布置采购工作。虚心学习布置构思，物品搭配选购方式。

(4)参与协助团购网站物料采集工作。

(5)协助做好会所内其它相关事务工作。

1个月的试用期虽然不长，却是我事业、人生之路新的起航;工作成绩不算显赫，也使我感受到了成功的激奋和团队熔炼的重要。总结起来有以下几个方面的收获和体会：

1、工作实践使我认识到，只有认清形势，热爱本职，细心学习，提高素质，摆正自己的位置，下功夫熟悉岗位基本业务，才能更好适应本职工作岗位。

2、对待工作，只有增强整体意识，顾全大局，主动把个人融入集体，通过团队的力量激发自己的执行力，才能在新的工作业务环境中保持好的工作状态。

3、在本职业务中，只有坚持原则，掌握政策，自觉贯彻执行各项制度，认真处理掌握每一个细节，积累点滴经验，才能保证后续工作顺利完成。

4、在工作环境中，只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作业务做得更好，更圆满。

5、在事物处理中，只有强化综合素质，主动理顺各方面关系，才能促进本职业务的深入开展，取得更多实绩。

我在本职岗位上虽然做出了一定的成绩，但冷静思考，还存在一些亟待解决的问题和不足。主要表现在：

1、学习有时时松时紧。特别是对新的东西学习不够迅速，对领导要求的高素质、高效率还有一定的差距。

2、工作情绪有时不够稳定。工作上往往凭一时热情办事，情绪不高时容易贻误工作时机。有时认为自己年轻资历浅，造成处理个别问题有缩手缩脚的现象。

新年伊始，万向更新。在今后工作中，我决心不骄不躁，半尺竿头，继续努力，创出佳绩。

1、注重学习，加强修养。学政治，坚持读书看报，及时了解掌握党和国家有关形势政策，增强政治素质。学业务，多渠道、多方面学习本职业务知识，为进一步干好本职打好基础。学经验，继续虚心向老师同事学习，努力提高专业技能，丰富自身处理复杂问题的经验，提升管理水平，从大处着想，小处着手，做好具体工作。注重提高自己政治素质，业务能力和管理水平，更好地为公司出力献策。

2、端正态度，努力工作。恪守工作职责，不断提高自己处理问题，解决问题的能力，在工作过程中克服急躁情绪?多换位思考，积极、热情、细致地的对待每一项工作，决心做出好的成绩回报领导和公司的培养。认真、高效、圆满的完成本职任务，争做优秀员工。

3、遵纪守法、团结协作。在今后的工作中，自觉遵守国家法律法规和公司各项规章制度，根据公司性质要求，力求团结广大员工，为创造公司团结和谐的氛围做出应有的努力。

总之，在试用期中，接触到了许多新事物、做出了一定的业绩，也学到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进步。在今后的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，发挥自己所长，在能够顺利完成相关工作的条件下，希望能够为公司创造更多财富，为公司的发展尽一份力量，在公司再创佳绩，再创辉煌中发挥积极作用。

**公司业务员转正工作总结 业务员转正工作总结 知乎篇十四**

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体花的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

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