# 软件销售试用期总结范文

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-04-30

*人要学会常常总结自己，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。有利于对自己的工作和生活进行合理的规划。下面小编给大家分享一些关于软件销售试用期总结，供大家参考。1...*

人要学会常常总结自己，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。有利于对自己的工作和生活进行合理的规划。下面小编给大家分享一些关于软件销售试用期总结，供大家参考。

**1软件销售试用期总结**

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。

**2软件销售试用期总结**

进入公司以来一直从事软件开发方面的工作，说实话这是一个非常枯燥，需极大耐心的工作，不过我喜欢这样的工作，看着一个个经过自己手中的代码调试成功的时候，是比较开心的，这个时候也最有成就感。毕业了5年经过前4年的高速成长和进步，今年迎来比较平淡的一年。尽管平淡但还是有收获，有进步。有总结才会有反思，有反思才会有提高，现总结这一年工作如下：

一、项目方面：

主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

1、信号机软件开发。从去年的年底已经开始这项工作了，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

2、防火墙软件的开发。这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

3、交通诱导屏的相关工作。当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

二、团队合作

从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。

在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

三、工作态度

给我的的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心!聆听!把技术与大家共同分享，共同提高。

四、来年工作展望

在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这个两个应该是20\_\_\_\_年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

**3软件销售试用期总结**

我是渠道中心河北办事处的销售温兵兵，于20\_\_\_\_年2月9日进入公司，成为北京\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_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。

第三个月份是对学习的充实和验证的月份，第三个月份开始公司组织了全公司新员工的培训公司，在外地办事处的人员也回京参加。这给了我们一个很好的交流平台，通过把自己工作中遇到的问题和总结的经验分享，在近十天的培训中，我的实际操作能力、对市场的见解又有了较大的提高，在后半月的项目跟进中把这段时间的学习成果展现出来，并不断升华，成为了我的兴趣，我很喜欢在项目跟进中交流、分享、说服的过程。在这方面公司和主管给了我的帮助，不断的发现不足、不断的弥补、不断的进步，在这个行业，这个公司我会我会越来越成功。

在这近三个月的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对渠道业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实。对于这些不足，我会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，不断培养和提高自己的项目控制能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。在这段时间里，我非常感谢主管和其他领导对我工作中出现的失误的提醒和指正，这些经历让我不断成熟，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有一定的差距，也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，提高自己。

在今后的日子里，我会继续努力，在河北这块区域留下我的影子，留下\_\_\_\_\_\_公司的影子，随公司一块成长。

**4软件销售试用期总结**

20\_\_\_\_年7月23日，我有幸成为公司一员。我进入公司也快6个月，回首过去的几个月中我也感受到不少的喜悦，尤其在公司度过的时间让我难忘。因为在领导的指导下，同事大力的帮助下，客服了不少困难，因此我也成长了不少。可以说是虚心学习，努力工作，以团队的利益和进度为中心是我一直坚守的原则。虽然说在这短短的几个月中没有辉煌的成果，也算是经历了一段不平凡的考验。因为我在公司感受到了团队的力量，同时也让自己更适合团队工作，尤其是我在技术方面更是突破不少，从以前的认识与了解到今天的熟练，想到此内心无比高兴。尤其是刚进公司的两个月，想想当时的我是多么的笨拙和弱小，因为进入公司以后对于公司需求和业务流程不是很熟悉。在同事不断帮助和指导下让我迅速提升起来以适应公司需求，以至于后来的工作做得非常舒心愉快。

一、20\_\_\_\_年度个人主要工作内容和任务的完成情况

20\_\_\_\_年度，我的主要工作集中在产品研发及优化领域，现将参与的主要工作内容和任务的完成情况总结如下：

1、新人学习

对公司的整体状况和运营模式进行了解，重点针对合同管理系统的适用领域、场景以及客户群体、一般性需求进行学习。熟悉公司技术团的工作模式、编码规范和研发管理控制流程。通过对公司产品关注领域和业务流程的学习以及研发规范的了解，梳理了技术学习主线，制定了具体的学习目标和时间计划为技术研发工作奠定了基础。

2、公司\_\_\_\_\_\_平台的研发

参与了\_\_\_\_\_\_平台的部分功能研发，主要参与以下功能模块的代码编制、优化和初步的功能验证测试：系统平台对接浪潮系统、系统对接审批事项清单模块,系统管理模块,筹备成立模块、成立登记模块、分支机构管理、组织管理、注销信息管理、变更信息管理等等。在研发中，按照团队规划完成了个人的任务并按照编码规范进行了源码优化。对于部分编码进行分析和重构，对于部分功能模块进行了效率优化和源码简化，提升代码的可读性、可复用性、可移植性。整个研发过程，积极融入团队，提升技术水平的同时进一步加深了对公司产品业务的理解。

3、公司产品\_\_\_\_\_\_平台的优化

参与产品\_\_\_\_\_\_平台的优化。使用技术方法通过重构改进了产品的运行效率。从构建模式、实现方法、代码风格上进行了多方面的知识整理、分析和优化。并以此为契机，强化了效率优化的意识，学习了效率优化的方法，同时，增强了研发中兼顾效率的意识。

二、20\_\_\_\_年度个人取得的成绩和经验

20\_\_\_\_年是我进入公司的第一年，无论是对于生活阅历还是工作经验以及技术知识都取得了很大的成效与进步。在公司的几个月里我着实成长了许多，尤其是对专业知识技能的提升、此外还增长了一些对行业的认识以及开发流程。

三、20\_\_\_\_年度个人工作中存在的问题和不足及改进方法

刚进公司的时候我面临很多问题，在工作中遇到非常多棘手的问题，不断请教前辈们.有了他们的帮助和自己坚持努力，我发现我所遇到棘手问题越来越少，就这样我从一个新人慢慢变成一个可以担当一面的团队成员，我再也不怕遇到问题。在未来的一年里我应该多锻炼自己表达能力和加强对普通话的学习，其次，对于技术方面了解不够全面，不够广泛，好多技术都还处于一个熟悉、认知阶段。在未来的日子里我会给自己拟定一些目标和学习、提升路线，让自己技术以及各方面不断的提高。不让自己只局限于技术方面的提升与提高在工作中我体会到了坚持就是胜利，程序员必须有较强的适应能力和承受能力,需要不断的进行学习补充新的知识,只有不断的扩充、更新自己的知识才能应变技术的更新与发展。

四、提出目前公司存在的各方面问题及合理化建议

公司领导比较给力、很会照顾下属，同事之间也比较容易相处，团队互助性也比较强。但是我们公司对于技术上是不是应该增加一点技术储备方面东西。我希望公司能够一个强大知识库，比如某一天某个人解决了一个极难解决或者比较罕见的问题。有必要保存到知识库里，以备后续之人有一个学习认知的空间。

五、对自己20\_\_\_\_年度整体表现的客观评价

20\_\_\_\_年度是我在学习中不断总结经验、吸取教训、获得成长的年度。

本年度的工作中，我认真制定工作计划，按时完成工作任务并适时进行总结和分析，关注功能实现、代码规范、效率优化和用户体验。努力开展对本职工作所需专业技术学习，优化知识结构，并不断深化对合同管理业务的理解。团队建设上，我积极融入团队，努力营造良好的团队氛围，和同事关系融洽。

综上所述，对于20\_\_\_\_年的工作整体表现，我对自己的评定是满意的。

六、20\_\_\_\_年年度工作计划安排

1.在原有体系不变动情况下，配合团队完成社会组织信息系统后续的开发。

2.加强自己工作中阐述问题的能力和分析能力以及解决问题的能力。

3.不断学习新的技术与知识，让自己更能适应新的需求发展变化，给自己制定一个短期目标以计划。

4.努力更正自己开发习惯，提升自己开发技巧。

5.了解技术以外的知识，摆脱自己“机器人”的概念。

七、个人职业生涯规划

1、短期目标(提升专业技术水平、掌握解决问题的方法)

合理规划自己时间，给自己制定一个工作之余的学习计划，学习目标，在工作不断吸取经验教训加以总结汇总，不断更正自己工作习惯。

2、长期目标(专注改进薄弱环节，掌握提升效率的技巧，深化业务理解)

在不断巩固自己专业知识前提下，加深对业务的理解能力、分析能力、主导能力、不断充实自己各方面知识技能，强化自己薄弱环节。做一个合格高级软件工程师。

**5软件销售试用期总结**

时间飞逝，光阴似箭，转眼20\_\_\_\_就要成为历史了，回首20\_\_\_\_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FLE\_\_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!

style=\"color:#FF0000\">软件销售试用期总结

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