# 精选营业员转正报告范文通用(6篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-04-17

*精选营业员转正报告范文通用一1. 遵守商场管理制度，服从管理员的管理。2. 严格执行销售程序，规范化销售，努力完成公司的销售目标。3. 热情主动接待顾客，细致为顾客提供优质服务，真正做到“百问不厌，百挑不烦”，顾客多的情况下做到“接一应二联...*

**精选营业员转正报告范文通用一**

1. 遵守商场管理制度，服从管理员的管理。

2. 严格执行销售程序，规范化销售，努力完成公司的销售目标。

3. 热情主动接待顾客，细致为顾客提供优质服务，真正做到“百问不厌，百挑不烦”，顾客多的情况下做到“接一应二联系三”，真正树立“顾客至上，服务第一”的思想。

4. 虚心接受顾客的批评和建议，不准对顾客不理不睬，不准与顾客发生顶撞争吵，真正地为顾客做好购物参谋，为顾客提供“零干优性”和“科学消费”的服务。

5. 每天坚持清洁商品、货架、保持区域卫生，保证商品及货价签的整齐，整洁排面，保持商品良好的陈列艺术，便于销售，随时为顾客提供一个良好的购物环境。

6. 对所负责区域的商品要保护好，注意防盗、防损、防潮、防蛀工作的开展，对于食品要加倍留意其保质期，如发现包装出现异常现象应及时向上级汇报以便给予及时处理。

7. 商品上架陈列遵照“ 先进先出”的原则，商品整理遵照“一物一签”的原则。

8. 对需编店内码和重码的商品应及时交由电脑部处理，贴条码时应覆盖其商品的自身条码，并按“+”字型交叉贴条码。

9. 当有货到时，应按其送货单或验收单对商品的品名、规格、条码、数量及质量进行仔细清点及鉴定核对。

10. 认真做好每天交接班签到工作，柜组人员按销售程序填写销售小票。

11. 熟悉掌握所管理商品的名称、规格、质量、功能、价格及产地，随时向上级提供畅销及滞销商品的名称及数量，如造成过多积压滞销商品或卖场畅销商品短缺等现象，损失交由该区域负责人承担，随时收集商品信息，以利适销对路。

12. 保持良好的仪态、仪表，上班不准穿拖鞋，长发必须扎起，上班时间不行离岗、串岗、小集闲谈、不准背靠货架、双手插袋或插腰，站姿要端正得体、不准在当班时间购物、会客、打私人电话、不准在卖场吸烟、吃东西、看书报、睡觉及闲坐，当班时间不行做与工作无关的事。

13. 不准拿用商品、挪用货款，私留或私分促销产品，不准随意向卖场内外丢扔垃圾、杂物等，卖场不得存放私人用品。

14. 营业员定人定岗定位，责任到人到物，谁出差错谁负责。

**精选营业员转正报告范文通用二**

您好，普通的一声问候。蕴含着我们每一个营业员对每一位顾客的尊重，我们工作在营业的最前沿，柜台货架成了我们相依相守的舞台。

急匆匆三四月粉桃逐流水，飘零零二月风筝线儿断。俊男靓女们正沉侵在春风里沐浴爱的阳光时，我们却告别家人赶在了上班的人群中。多少营业员.多少个日夜.多少领导的谆谆教导中我们日复一日年复一年。把美丽把青春默默地奉献。

既来之则安之。我们有乐趣，我们在最基层的营业中享受生活.理解着生活.理解这工作。

工作的过程中，我们总结我们发现：

关爱别人也是一个人良好的道德修养，平时我们也要重视每一个细节，离别时的一句慢走.雨雪天的一声叮咛。通过关心拉近与顾客的距离。只有给顾客以关爱，才能获得回报，更加稳固我们的顾客群。

为顾客提供超值服务，也是我们服务范围的延伸。在平时时刻不忘为顾客排忧解难。不管遇到什么样的情况我们都要主动为他们提供帮助，不厌其烦.讲解清楚.做好示范。让他们感觉到物有所值。

勤奋的工作换来了回报。在我社各项业务蒸蒸日上的同时，领带同事的关心与爱护，这都将成为我更加出色完成工作任务的推动力量。

我们一步步勤奋向上，一步步见证。彼此相互指点相互扶持。我们风雨同舟我们相濡以沫。在爱岗中学习，在敬业中生存。我们在工作中见证成长我们在岗位上运筹帷幄。

各位领导.各位同仁。我们是幸运的一代欣逢盛世。这是我们人生难得的际遇。在这火热的事业面前，我们火红的青春正旺盛，火热的心在跳跃。体现价值旺盛我们的奋斗意志。就在今天。走向成功领略人生正始于足下。我们清醒意识到今天的机遇难得。未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。我们正肩负使命挺近未来。让我们的岗位在平凡中更加强大，希望大家都相信天道酬勤。谢谢。

**精选营业员转正报告范文通用三**

营业厅是电信企业为客户提供办理业务的直接场所，是树立公司良好形象的一个平台，是公司和社会、公众、消费者的桥梁与纽带。作为一名营业员，我在工作中充分发挥自己的主动性和积极性，认真做好服务工作。秉承“用户至上，用心服务”的理念，认真学习公司的企业文化和服务公约、“首问负责制公约”、“四声服务”、电信服务规范等，完善自身的素质。严格要求自己，刻苦钻研业务知识，体察客户心理，解决客户难题，不断提高自己的业务水平。我们在把电信产品信息迅速、准确地传递给用户的同时，为用户提供优质的业务办理。

1999年8月进入电信工作以来，我把满腔热情投入到营业岗位中，一干就是9年多时间。在外人看来，营业岗位干的无非是固定电话、小灵通、宽带业务受理等简单工作，可是，为了这份“简单”的工作，付出了外人看不到的努力和汗水。业务介绍、登记办理、挑选号码、复印证件、产品推荐……在三尺柜台后，多年的磨练让我成长为一名营业骨干，演绎了不一样的“用心”服务。

大千世界，什么脾气的人都有，让每个用户满意而归，并不是一件容易的事。为此，工作中我始终保持着一个良好的心态服务于客户，有的用户不理解一些资费政策或其他业务，一进门就发牢骚，说一些不中听的话，给他解释又听不进去。虽然客户不对，我也不跟他争吵，事后按业务规程处理。无论对待什么样的客户，我总是有求必应，让他们不高兴而来，满意而归。

有一次，是交话费的高峰时期，电信营业厅来了一位交电话费的中年妇女，这位女用户发现当月话费很高，于是不问青红皂白地在营业厅里大声嚷嚷起来：“我家绝不可能打这么多电话，一定是你们乱收费！”周围一些好事之人也跟着起哄，闹着不交费。面对这种混乱的场面，我马上把用户的当月话费清单打印出来，让用户认真核对。这位用户仔细查看着清单，发现有一个外地的固话号码不熟悉，便死活不承认自己打过这个电话，我怎么解释都没有用。最后，我经过多次查找对证，终于确认这个号码是用户的儿子打给外地的网友后，用户才满怀歉意地交清了话费。

另一次，一位用户用家中固话担保领取的小灵通手机丢失后，来到营业厅办理了挂失手续。可第二个月用户交话费时却发现小灵通最低消费仍然存在，便感到十分不理解，当时对我说了一些过激的言词，还扬言要到法院打官司。我耐心细致地向这位用户解释，并找出当初签订的协议认真核对，说明收费理由，使这名用户认识到是由于自己对协议内容了解不全面而对电信收费产生了误解。

作为电信对外服务的窗口，电信营业厅每天都要接待形形色色的人，有的用户甚至蛮不讲理、出言不逊，我只能时刻都告诉自己，在工作中，个人的一言一行都代表的是公司的形象，让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑献给用户。当面对怒气冲冲，蛮不讲理，对我们的业务和工作有不满和误解的用户时，要牢记“用户永远是对的，用户就是上帝”的服务口号，要用同样真诚的微笑，同样耐心的解释，去化解客户的误解和怒火。

作为一名电信营业员，仅有为用户服务的热情是不够的，还必须刻苦学习业务，熟练掌握业务技术和业务知识，让工作精益求精，才能满足用户的需求，跟上时代的发展。每当公司推出的新业务、新的营销政策和新资费政策时，我都一遍又一遍地学习，牢记，直到熟练掌握应用。通过加强学习，我努力提升自己的业务水平和服务素质。

随着客户需求的日益个性化和多样化，公司推出多种套餐业务来满足客户的需求，我们处理的工作量也随之增加。特别是每月出帐时，交费用户集中和投诉增加，各方向汇集来的工单累集在一起，又必须及时完成。我都认真负责、任劳任怨、加班加点地完成工作，不给客户造成麻烦，不让公司造成损失。

9年多的严寒酷暑，我用真诚的微笑和辛勤的汗水将四方用户迎来送往，每当看到那些得到帮助的用户带着满意的笑容离去，我着实感到了自己工作的重要性，更激起了对工作的热爱与全身心地投入。俗话说：一花独放不是春，百花齐放春满园，我将严以律己，当好大家的表率，让“用户至上，用心服务”的服务理念在每个电信员工身上得以诠释，让电信服务窗口更加明亮。

**精选营业员转正报告范文通用四**

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx连锁超市xx店

（一）码货、理货以及补货工作

在超市的这段时间里，实习的第一项工作，便是码货。这是一个听起来像是不用动脑子的工作，但其实实际操作起来非常的需要大脑，如何把货码放清楚，让接下来的理货工作更加轻松，那就要看每一位超市营业员的码货水平了。刚开始的去的时候，我的码货水平常常被经理批评，后来动动脑子之后，效果好了很多，对理货工作有了极大的帮助。

在理货的过程中，熟记每一个产品大类是非常重要的，以免在理货的过程中出现这也找不到位置，哪也找不到位置的情况，然而在理货的过程中，最重要的却还是细心和耐心，如果这两项缺失的话，那接下来的补货工作也就无从展开了。

补货工作，是这三项工作中，最让人头大的工作。一开始我总是补错位置，后来让自己放轻松，变得更加仔细之后，才慢慢保证了这项工作的顺利开展。

（二）微笑服务、礼貌待客工作

在超市当营业员的第二大项工作，也就是微笑服务、礼貌待客这件事了。超市毕竟还是一个人来人往的营业场所，我们这些超市的营业员也就不可避免的要与顾客打交道了。在实习的过程中，我发现自己如果能够做到“微笑待人”，这项工作也就完成了差不多一大半了。在顾客咨询一些超市内部的货品情况时，及时为他们微笑解答，他们也就会认可你这个超市营业员了。相反，如果不懂得微笑，说话语气不太好的话，极容易被顾客投诉。

通过20xx年x月x日-20xx年x月x日这段在超市当营业员的实习经历，我不是认识到自己有足够的能力在毕业之后开一间超市了，而是我认识到自己也许单凭一己之力，想要开一间梦寐以求的超市，这个梦想越来越近也越来越远了。近是因为我发现我更加明白超市应该如何开了，远则是因为我意识到自己能力有限了。不过这种认识并不会阻止我想要开一间超市的打算，我会在积累了足够的人脉以及经验之后再去进行创业，而不是一毕业就懵懵懂懂地进行创业然后失业了！

**精选营业员转正报告范文通用五**

尊敬的各位领导：

大家好！

我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求。

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竟争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们xx的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实

的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心xx事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢！

**精选营业员转正报告范文通用六**

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

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