# 销售转正报告200字范文推荐32篇

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-05-23

*销售转正报告200字范文 第一篇二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。对于实体店方面：一楼商品...*

**销售转正报告200字范文 第一篇**

二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的箱包品牌。发挥“高效、务实、精干、创新”的精神，利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的箱包品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

**销售转正报告200字范文 第二篇**

尊敬的领导

本人 于 20xx-10-10 成为公司一员，也因此进入到新的领域，房 地产.在这里，我最想感谢的就是公司的领导 x 总、x 总及经理给了 我这样一个机会，感谢领导在这一年来的栽培，也肯定了我这一年的 工作表现，并有机会让我在这个领域里面尽情的展现自己，我倍感珍 惜这来之不易的机会，在今后的工作中，更加努力的表现自己，全身 心的投入到华森的销售工作中去。同时我还要感谢的，就是在这一年 里， 给了我不断帮助与鼓励的经理， 对于地产行业， 我还只是个新人， 是经理给了我细心的教导和肯定，给了我足够的信心，让我找到了工 作的乐趣。 初进房地产做销售，总是青涩，不知道对客户表达什么，不懂得怎么 把握销售是怎么做的。诚然，这一年来领导的栽培与自己对工作的认 真负责，本人成长了不少，从自身销售，从自身说话技巧，从自身做 事风格，都有很大的提高。 自从国家新房贷政策执行以来,特别是对厦门的房地产市场的 发展产生了一定的影响,提高房贷款门槛,采用递增利率的方式,对真 正要买房的市民来说是存在些许压力的,但是从长远来看,又有利于规 范房地产市场的健康发展,可以有效地抑制房价的增长速度,抑制房地 产投机炒卖。 自 年底房地产调控以来，有点像温水煮青蛙，很多通过贷 款购房的人们， 对于一点点积少成多的按揭贷款利息， 并无太多感觉。

一方面， 五次加息， 贷款利率明显提高; 另一方面， 往昔最低七折 (以 基准利率为准)的房贷利率，已剧增至目前的 倍。对于那些 年以前购房的人们而言，多数还能按照当初合同中约定的(多 为七折或八五折)来付按揭，而去年 4 月“国十条”出台后的购房者， 多数须按基准利率或以上付息了，而且，即便是这么高利率，也不见 得立即就能放贷。等贷款，已成为同时困扰购房人和开发商的共同难 题。 而作为地产销售行业中的我们，如何应对新政当前的严峻形式， 便成了我们的当务之急。就此而言，现提出以下个人观点： 打造属于项目的特色， 一、 打造属于项目的特色， 项目的特色 让购房者买到高品质高性价比的房子， 让购房者买到高品质高性价比的房子， 最终收益者还是老百姓 纵观国家宏观调控的最终目的，就是抑制炒房者投机炒作，银 行贷款利率，有区别地调整住房消费信贷的首付比例，只是为了引导 人群合理消费。这样既规范了房地产的市场秩序，更能使房地产市场 朝着有序、健康的方向发展。基于本楼盘的各大项目优势，正确的引 导老百姓树立对该行业的信心， 要让百姓知道政府政策调控的真正目 的。 二、坚定自己信念不倒，树立自己的销售模式 坚定自己信念不倒，树立自己的销售模式 在所有从事房地产销售的置业顾问，每每都会遇到低潮期，这也 就容易使人困惑，为此我作出了以下方案： 1、 做好市场调查：了解竞争楼盘的信息，分析他们的优缺 点，做到知己知彼，百战百胜，从而提升自己的业务技巧和水平。 2、保持良好的专业形象：礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处时好坏印象的来源，销售代表初次见面给人的印象， 90%来源于服装。所以保持良好的专业形象，是树立信 心的重要标准。 3、定期开展团队协作信念：对销售行业来说，团队协作是非常重要 的，深入挖掘员工之间互敬互爱的精神，真正把公司当成是一个 大集体大家庭，对公司以后的发展是很有帮助的，只有融和在一 起，就是一股巨大的绳，再大的困难都能挺过去。 三、自信是产品的必备条件，时刻要对自己的商品有信心 自信是产品的必备条件， 年，尽管地产动荡不安，局势不慎明朗，政策条条框框都是 对于我们置业顾问销售的层层击打，但在邱总、刘总及郑专的英明领导下， 我们始终相信这只是拐弯之时，我们抓紧时间充电，并制定一系列规章制 度，用于约束大家，让大家的自我素质得到提升。

为达到客户满意，满足，安心，放心的购买。我同样归纳几点： 为达到客户满意，满足，安心，放心的购买。我同样归纳几点： 1、 针对价格：应该不要把自己陷于价格战之中，应以强调价 值为重，提高附加价值的功效，在价格上差异性比较分析 之后也会更实际、更便宜、更有效、更有用。 2、 3、 针对通路：方便、快速、服务到位...... 针对商品：根据客户的需求，选择适合的住宅，以让客户 感觉到你的专业性。 4、 针对促销：掌握客户的心理条件，在适当的情况下予以满足。 5、 针对实体：使客户不但能看到、摸到、听到尚且能嗅到， 以符合“心到、口到、手到、眼到”之要求。 6、 针对程序：打电话、发短信，直接拜访以便能够跟客户有 更多的交流，也便客户更多的与你介绍购房资源，做到售 前、售中、售后一条龙服务。 作为一名合格的房地产置业顾问，要懂得运用科学的方法、有效 的处理工作上每项待解决的问题，要有策略、手段、方法、技巧，才 能使自己在工作领域里脱胎换骨、大放异彩。 在这一年的工作中，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。 我明白了公司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，公司的美好明天更辉煌。在 以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

业务员

20xx-10-23

**销售转正报告200字范文 第三篇**

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如下：

在此，我深刻的体会到了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，做出自己最大的贡献。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。

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。

**销售转正报告200字范文 第四篇**

尊敬的领导：

我叫，于\*年\*月\*日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，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，有很强的团队协作潜力;职责感强，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;用心学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自\*年\*月工作以来，一向从事工作，因此，我对公司这个岗位的工作能够说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本状况，立刻进入工作。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作主角中来。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，让它发挥出最好的性能。咱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我，在作好本职工作的同时，用心团结同事，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。我相信我必须会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是十分重要的，有一个用心向上、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，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，期望自我能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：

\*年\*月\*日

**销售转正报告200字范文 第五篇**

果说日子是一个电影拷贝，那么一个充满惬意的工作就是上面多彩的光影。

如果说这段光影充满了迭起，那么迭起的部分就是工作中最精彩的情节。

从对未知的工作充满期待到慢慢的接触，从对工作的茫然不知所措到得心应手，这实实在在的一切，我想仅仅用短短的八百字是很难表达的。

转眼从七月进入邮政以来，半年有余，半年中有遇到工作困难不知所措的困境，也有在同事的帮助下圆满解决时的兴奋，既有理不清工作思路的迷茫，也有在摸索的路上拾起的点点滴滴。

记得刚来到三乡分局的时候，一无所知这个词用来形容当时的我一点也不过分，对工作的一无所知，对为人处事的小心谨慎，现在想想当时的自己都觉得可笑，转变的过程是个艰难的过程，同时也是个痛苦的过程，因为转变就意味着新的事务要不断的吞噬它原有的结构，物质表面的转变只是一个蜕变，那精神层次的升华才是思想的一次自我战胜。我想在三乡我战胜了自己。

我具体的工作是储汇柜员，这个看似简单又体面的岗位，原来只是玻璃墙外人对我们的定位。而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替，更多的是我感到了表面的东西不一定是真实的东西，最能欺骗人的就是我们自己的眼睛。工作时的精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。说实话，这在没参加工作以前的我是根本做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差，这也许就是工作带给我自身最大的变化，虽然这个变化是潜移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。

既然是工作心得，我想就没必要写太多冠冕堂皇的话，只有那些中肯的建议和批评对我们的工作来说才最实在，邮储的发展经历了很久的转变和提高，但是存在的问题亦不容小视。自身的人员素质不高，业务的单一和少的可怜的附加值，管理的不健全，激励措施的效用性不高等等。这一切是我们无法不面对的问题，虽说我们也在努力的改变这一现状，但改变不是一朝一夕。我们正在这个关键的转型期。

我们可以借着邮政银行的成立这个绝好的契机，实现整个企业的蜕变和提高。虽然这个过程中会有很多的阻力和压力，但是我们明白了压力是最好的动力之后，也许很多的问题就会迎刃而解。

工作心得，我想不仅是这些没有感情的文字，更应该是文字下面那种对工作期待和憧憬的信心，工作转正，我想转变的不仅是身份，更应该是这种身份转变后的责任。

**销售转正报告200字范文 第六篇**

尊敬的公司领导：

二期自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的箱包品牌。发挥“高效、务实、精干、创新”的精神，利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的箱包品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

申请人：

**销售转正报告200字范文 第七篇**

尊敬的领导，你们好!

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。从我进公司的第一天起，\_\_的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入\_\_科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到。\_\_科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这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。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是:如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;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。

**销售转正报告200字范文 第八篇**

试用期结束了，总感觉自己在原地踏步。主要工作大致分为两个部分：

一、\_\_庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

一、二期交房情况

二期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为x户，已交房x户，完成率达到了x%。本人未交房x户，已交房x户，完成率x%，x户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房，目前处于第三次维修中。

总结经验：

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：

1)交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2)交房过程中，尽量避免，业务员和其他闲杂人员出现在验房过程中。

3)交房路线一定要运用技巧。

二、三期客户积累情况

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共x套，双拼x套，洋房x套。

1)熟悉三期相关资料。

2)积累客户。

截至到现在积累有效客户共x组，B级x客户，c级客户x组。

三、提升自己的相关学习

1)关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2)相关的软件学习。比如，Photoshop、PPt等。

对于以后的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件cAD等。

**销售转正报告200字范文 第九篇**

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。

**销售转正报告200字范文 第十篇**

加入\_\_公司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\_\_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如下：

在此，我深刻的体会到了\_\_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。

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。

**销售转正报告200字范文 第十一篇**

敬爱的公司领导：

我是××年××月××日加入××房地産的.按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的 时间，现申请转为××正式员工。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作 职责都有了一个更加全面地了解和认识。 我从内心当中， 感谢公司为我提供了这样一个发展 的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正 申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一， 深入学习和领会公司的企业文化， 做企业文化的践行者。 企业文化是一个公司的灵魂， 是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我 进入公司的这段时间里， 通过不断的学习和思考， 特别是在与公司领导和同事的接触过程中， 使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在 我的领导和同事的身上体现出来。 高总和贾总为人谦和， 工作中支持我们， 生活上关心我们。 公司里的一些老员工， 不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助， 更是在点点滴滴的小事上， 成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文 化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许 多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事， 我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为 一名合格的荣盛人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。进入公司之后，我就 给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规 定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其 次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销 售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角 度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急!使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得 到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠 道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。 最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的 形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我 要通过自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确 的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对 我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何 并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售 代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基 层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途 的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明 的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高， 个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果 公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练， 使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。 以上就是我的个人总结， 希望公司领导能够根 据实际情况，批准我转正。

**销售转正报告200字范文 第十二篇**

20\_\_年即将结束，我进入\_\_公司客服部工作也将近半年。在客服部综合点，主要负责客服服务方面的工作。

一、工作概括

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施，收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了\_\_广场，\_\_花城，\_\_新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

二、具体开展情况

1、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

2、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

参加了九月份的“房展会”，“\_\_园国庆看房专线车”，\_\_节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

3、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

4、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态，从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

三、之后的打算和计划

**销售转正报告200字范文 第十三篇**

尊敬的领导：

我于20\_\_年\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要，目前担任\_\_一职，负责销售部工作。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到\_\_团队中。为了明确自己的工作职责，证明自身的价值，体现自身的素质，给自己订了一个学习计划和目标，把个人发展与企业发展相结合。只有有了目标，才会有方向，才会有前进的动力。

1、在\_\_涓涓教导下，透过学习和思考，了解公司的有关制度和规定、领会公司的企业文化、执行公司的发展及经营战略。

2、用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己。

3、不做违反公司规定，损害公司利益的事情。

4、发扬主人公精神，用心团结同事，搞好大家之间的关系，成为沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，成为传播企业文化的推手，让公司成为培养人才的摇篮。

5、在工作中，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。

6、和销售部每一位成员一齐，努力打造一支和谐、荣辱与共、共同进退、用心向上、有竞争力的精英团队

7、业余时间，了解\_\_相关行业资讯、了解公司产品知识、学习销售管理理论、提高专业潜力和知识;留心了解市场行情的变化，掌握饮料行业相关的促销信息，分析竞品的销售渠道、新品品牌、上市时间、价格体系及消费群体定位。做到知己知彼。

我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，完善自己、提升自己，让自己真正成为一个经受任何考验的\_\_。因此，我特向公司申请：期望能根据我的工作潜力、态度及表现给出合格评价，提前转为正式员工待遇。

望公司领导给予批准为盼。

申请人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正报告200字范文 第十四篇**

对于我来说，这三个月是紧张的三个月，也是非常充实的三个月。我是在三个月前加入到我们公司的，因为工作的需要，我成为一名服装销售员，我是初涉销售这个行业的，所以在刚刚进入这个岗位的时候我真的是什么都不懂。后面全靠同事们的帮助和指点，以及领导的支持，我才能够逐渐适应下来这份工作的需求，这才能够在这试用期结束的时候成功转正，所以我必须要感谢帮助我的每一位!即使公司的要求，也是我自己进步的要求，下面我对我这三个月试用期里面的工作总结如下：

作为一名服装销售员，公司对于我们是有销售额的要求的，而我是一个出涉这个行业的新人，所以在刚刚知道这个规定的时候我是非常心慌，但好在因为我们是新员工，所以是有进阶的计划的，第一个月完成多少，第二个月完成多少，然后第三个月转正的时候才要求和正式员工一样的销售额，有这样的进阶安排再加上同事们的帮助，我才渐渐安心下来。

这三个月的工作下来，让我知道了，做销售需要的不仅仅是交流能力，还有很多方面都很重要，这三个月的试用期也让我在这几个有了非常大的进步。我们在销售的时候是需要非常大的信心的，因为面对的都是陌生人，所以突然的沟通肯定是要信心才敢上去说话的，在最开始的时候我内心是踌躇不前的，但是压力同事们的协助下再加上我渐渐完成了几单，这几单的成功也让我渐渐有了成就感，渐渐的有了底气，所以到现在已经是信心十足了，不会因为是陌生人而不敢上前交流了。

做服装销售还需要学习非常多的服装知识，很多的在购买之前都会进行试穿，而我们就是要对他们进行评价，有时候还需要我给他们搭配，所以我必须要对服装的知识了解非常多才行，要了解当前的流行趋势，才能够在推荐的时候更加的有底气，从而增加销售的成功率，我们在搭配的时候也是用自己了解的知识帮助他们搭配，更好地促成交易。

当然了，我也还是有非常多的不足的地方的，比如在前段时间的节日促销活动的时候，我就发现自己在促销的经验上面又很大的欠缺，在活动的准备阶段的时候自己不知道怎样区找到自己的工作，一定要别人安排我了我才能够找到自己的事情，所以在事情的主动性上存在欠缺，这些也是我以后需要继续学习的地方。

**销售转正报告200字范文 第十五篇**

我通过视频面试成为了公司正式的销售人员，在进入岗位前，我就知道自己是做电话销售工作的，虽然没有做过，心中充满了豪情，想要挑战一番，看看自己的深浅。

走到工作中才发现原来工作并不容易，想要做好工作，不只是要能够拨打电话更要会说话。这个所花是有技巧的，不是按照我们平时说话那么说，而要简短精炼，能够在最短的时间表达清楚自己是做什么的能够为客户提供什么帮助，要吸引客户，能够把要传达的信心传达到客户耳中。

这需要考验一个专业能力的强弱，还要考院一个人的工作能力，应变能力，沟通交流，还有理解能力，可以锁简单的交流沟通，却蕴含着丰富的哲理知识，只有融会贯通才能够做好基本的工作任务，保证自己在工作中更近一步。我来到岗位上一直想要做出好成绩，尽快转正，反而没有完成多少业绩，可以说是越忙越乱，更本达不到基本的工作要求，让我非常的烦闷，受了很大的压力。

在岗位上面我们部门与部门之间也存在这竞争，我的师傅能力很强，教导了我很多做销售的方法和技巧很多的沟通能力还给我整理了一份他的沟通话术，让我在最短的时间里面学到了很多的知识，各种学习技巧，各种应对措施什么的通过我近三个月的工作和实践我慢慢成长起来学会了沟通也学会了表达。

实践才能够最快的让人成长，在我们进入公司的那一段时间，我们参加了一个星期的培训，每天学了很多，感觉自己学的不错但是到了岗位上，到了实操阶段才发现原来自己有这么大的缺陷和漏洞需要自己慢慢弥补和填充，这让我明白了在岗位上永远不要自满，很多时候我们都还是半桶水，并不值得高兴因为我们取得的成就不够好，强中自有强中手，任何时候都不要忘记后面还有很多的追赶者，有很多人还在成长。

在做销售的过程中知道要做好销售，我必须要学会找资料，因为很多时候如果没有好的资料我们更本不可能取得多大的进展，发展不起来，没有多道的成就和进步，不符合基本的工作要求，有时候我们拨打的电话并不是我们心目中的客户，可能打错人，或者资料录错了需要靠自己寻找，这需要靠自己的经验。

好的资料需要寻找，但是很多普通的资料需要会沟通，千篇一律的沟通只会让我们不断的下沉信心，没有任何的可行之处，必须要保证我们做的必须要正确好用，才行，我找资料这一块比不行，我就喜欢与人合作我但电话另一个人找资料，然后我们按照工作的比列来分配，这样共同进步。现在转正了我会继续努力。

**销售转正报告200字范文 第十六篇**

各位公司领导你们好：

在这里我以平常人的心态，参与导购员工转正申请。首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过3个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。

参与这次申请，使我在求真务实认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方面，一是为企业树立好公司形象做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽最大的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我象圆规一样，找准自己的位子，象尺子一样公正无私，象太阳一样给人以温暖，象竹子一样每前进一步，小结一次。

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。争取公司领导对销售部的工作给予支持 )，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。望公司领导给予批准为盼。

申请人：

**销售转正报告200字范文 第十七篇**

我来到纬创教育已到二个月，也结束了我的试用期，我自认识，目前我工作的薄弱环节在业务开拓，其它工作觉都可以独立完成，并知道如何去开展!

第一：在招生支持上，经过在岩峰及宣汉的招生支持已充分得到学校的肯定。对在招生宣传时间上的掌握基本到位，对企业宣传的重点也到位。

第二：教学支持上，在梓潼出差一周得到体现，对13级、14级学员讲企业文化第09讲和走进“走进你我的‘华尔街’”;在岗位技能课件上还没有得到体验。

第三：教育支持上，在梓潼、开江、岩峰等地出差得到体现，对“5S”管理的讲解，与各领导沟通如果推行格式化管理以及其意义及好处。

第四：集训工作，梓潼出差得到体现，在同曾星阳出差的一周里，知道并明白了整个集训的工作内容及重心，如果对每一次集训都配备相应的表格做支持，我觉得效果会更好些，也可以不会在集训过程漏丢某些重要事件，同时也是为下次集训进行查漏补缺的最好依据。

第五：业务拓展上，我自认为，这块是我工作最薄弱的工作，但现在我却要在我主薄弱的工作中做起，有一定的难度，但公司因为人员安排的关系，我将尽最多的努力来完成公司交派给我的任务。去乐山地区的出差，这些学校都是以前公司人员去进行几次的开拓，当然也有部份学校有遗漏的或在业务介绍上还不完善地方，所以，主要去说明的不是我们的企业，或是我们纬创教育工作的特色和亮点。

第六：其它工作，如就业服务流程、书籍、服装、发票等工作都能完成。

当然，通过这两个月的学习和工作，虽然没有实质性的成绩，但我还是希望公司能一致通过我的试用期转正工作。希望自己在以后的工作中在公司同仁的帮助下更上一层楼!

**销售转正报告200字范文 第十八篇**

我于9月1日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下总结：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是xx有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导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。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，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都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高;对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里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，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**销售转正报告200字范文 第十九篇**

尊敬的公司领导：

我于二oxx年七月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任导购一职，负责国泰宜宾导购工作。

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，配合领导同事一起提高销售;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，

一个多月来，我在店长、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，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相关知识掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，不辜负区长王姐和店长对我的期望，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满一个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：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，，从20xx年8月起，申请转为正式员工。

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。在以后的工作中我将更加努力上进，希望上级领导批准转正。

申请人：

**销售转正报告200字范文 第二十篇**

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强了自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好\_\_公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤;在行动上规范自己作为销售人员的行为;在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。

积极参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

二、思想上，注重理论联系实际

\_\_公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际情况，促进工作的开展，特别是在具体工作执行中必须把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。

向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

三、工作上，执增收之笔著效益华章

力戮同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了\_\_公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩\_\_元。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程，出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

通过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深的广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营能力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力;还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到积极的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些情况，才能够更大限度的帮助企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

通过总结入职工作情况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：

一是根据这段时间公司的融资销售情况和市场变化，有计划的划分重点工作区域。

二是：对于老顾客和固定客户，都应该经常保持联系，稳固现有客户群。

三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息。

四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一起，从而能够更好的做好以后的业务工作。结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。

在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

**销售转正报告200字范文 第二十一篇**

尊敬的领导：

您好！

我于20\_\_年\_\_月\_\_日成为销售部的置业顾问，到20\_\_年\_\_月\_\_日试用期已满。

初来公司，其融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，让我很快转变成了一名诺仕达人，并很快适应了公司的工作环境。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。不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。期间，也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，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要感谢部门领导对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误进行提醒和指正。

从专业角度出发，身在诺仕达，我深深体会到了专业知识和职业操守对一名置业顾问的必要性。在部门领导和同事的关心帮助下，我对南亚风情第一城产生了浓浓的感情，并在对熟知项目的基础上产生了新的商业销讲灵感，比如说：

1、在对客户进行中央商业广场负一层商铺推铺的时候，我把负一层比喻成泉眼，其负一层商业价值相对较高，因为是金鹰负一层和南亚第一MALL家乐福收银线无缝连接形成的下沉式广场，所以人流量相对较大，就有如我们的泉眼，泉水源源不断从负一层涌上来。我发现，如此销讲的时候客户对于负一层的接受度很高，效果很好。

2、当客户拿中央金座或者奥宸财富广场等商业项目与本楼盘进行对比的时候，我会和客户这样比喻：因为诺仕达旗下的七彩云南美玉价值连城，而玉又分A货和B货，上等的A货起光，飘春，无棉，起胶，价值连城；而B货通过人工雕琢，也可以达到A货的卖相，但是从升值潜力来说，A货会随着时间的沉淀而增值，B货永远只能起到观赏作用。在让客户像我一样对南亚风情第一城产生价值观认同的同时，也让其浓厚的企业文化穿插其中，感染客户。

以上的总结，对于客户来说，认同度比较高，毕竟客户没有专业的地产知识，利用恰当的比喻进行销讲，会收到很好的效果。而要进行恰当的比喻，和项目的熟悉，认知程度是分不开的，而这些都是在部门领导和同事的帮助加上自身的努力打下的夯实基础。

在此我提出转正申请，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！

申请人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售转正报告200字范文 第二十二篇**

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，让我较快适应了公司的工作环境。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。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以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。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。自入公司，至此已三个月有余。初，常惶惶不安;盖因初入社会，压力较大。但正惟此，一来有足够空间激发自身潜力，二来上下和睦，了无成见;经领导倾力扶持，现已对工作有了一定程度的了解。今基于以下几条原因，申请转正，望领导批准：

1、经过三个多月的自身努力和各位同事领导的帮助，现对工作有较强的处理能力。希望能早日得到大家的认同。

2、目前本人各方面能力尚需提升之处还很多，为发展自身能力，也为了更好提高工作能力，需制定个人发展的近期及长远目标，而在工作位置不安定的前提下，此事无从着手。

3、因来自外地，生活各方面开支较他人更高，而目前刚入公司，薪酬转正前有折扣，支撑困难，希望早日达到收支平衡，解决后顾之忧，全力投入工作。

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!

**销售转正报告200字范文 第二十三篇**

尊敬的领导：

我于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责销售部工作。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到团队中。为了明确自己的工作职责，证明自身的价值，体现自身的素质，给自己订了一个学习计划和目标，把个人发展与企业发展相结合。只有有了目标，才会有方向，才会有前进的动力。

1、在涓涓教导下，透过学习和思考，了解公司的有关制度和规定、领会公司的企业文化、执行公司的发展及经营战略。

2、用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己。

3、不做违反公司规定，损害公司利益的事情。

4、发扬主人公精神，用心团结同事，搞好大家之间的关系，成为沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，成为传播企业文化的推手，让公司成为培养人才的摇篮。

5、在工作中，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。

6、和销售部每一位成员一齐，努力打造一支和谐、荣辱与共、共同进退、用心向上、有竞争力的精英团队

7、业余时间，了解相关行业资讯、了解公司产品知识、学习销售管理理论、提高专业潜力和知识;留心了解市场行情的变化，掌握饮料行业相关的促销信息，分析竞品的销售渠道、新品品牌、上市时间、价格体系及消费群体定位。做到知己知彼。

我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，完善自己、提升自己，让自己真正成为一个经受任何考验的。因此，我特向公司申请：期望能根据我的工作潜力、态度及表现给出合格评价，提前转为正式员工待遇。

望公司领导给予批准为盼。

申请人：

日期：

**销售转正报告200字范文 第二十四篇**

尊敬的领导：

我于20xx年X月X日成为公司的试用员工，作为一个应届毕业生，初来公司，以前很担心不知该怎样与人共处，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，让我较快适应了公司的工作环境。在本部门的工作中，我一向严格要求自我，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自我，期望能够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，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导对我的入职指引和帮忙，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。自入公司，至此已三个月有余。初，常惶惶不安;盖因初入社会，压力较大。但正惟此，一来有足够空间激发自身潜力，二来上下和睦，了无成见;经领导倾力扶持，现已对工作有了必须程度的了解。今基于以下几条原因，申请转正，望领导批准：

1、经过三个多月的自身努力和各位同事领导的帮忙，现对工作有较强的处理潜力。期望能早日得到大家的认同。

2、目前本人各方面潜力尚需提升之处还很多，为发展自身潜力，也为了更好提高工作潜力，需制定个人发展的近期及长远目标，而在工作位置不安定的前提下，此事无从着手。

3、因来自外地，生活各方面开支较他人更高，而目前刚入公司，薪酬转正前有折扣，支撑困难，期望恳请领导给我继续锻炼自我、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，同公司一齐展望完美的未来!

申请人：

20xx年X月X日

**销售转正报告200字范文 第二十五篇**

尊敬的人事部：

我于x年x月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的选取，目前担任销售一职，负责店内销售管理工作。

公司用心向上的文化氛围，让我很快进入到了工作主角中来。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，让它发挥出最好的性能。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，用心团结同事，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。我相信我必须会做好工作，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忙及关爱下取得了必须的进步，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，离领导的要求还有必须的距离;四、业务知识方面个性是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是十分重要的，有一个用心向上、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、细心且具有较强的职责心和进取心，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，有很强的团队协作潜力;职责感强，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;用心学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间透过培训学习，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：期望能根据我的工作潜力、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状况，从20xx年11月28日起，转正工资调整为x元/月，恳请领导予以批准

来到那里工作，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、工作潜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。我明白了企业的完美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，企业的完美明天更辉煌。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职责心和自信心，必须能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信这天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

**销售转正报告200字范文 第二十六篇**

尊敬的领导：

我是周，于20xx年3月15日加入公司，目前担任案场销售部销售主管一职，负责案场销售管理及日常工作。我从各方应对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我带给了这样一个发展的平台，也感谢销售部李总对我工作潜力的认可，所以来到公司以后我时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。

自从加入公司以来，透过入职培训、项目知识学习和两个月的快乐工作，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作主角中来。本着工作认真、细心、有职责感和进取心的工作心态;用心热情的工作、团结同事、配合领导，认真地完成各项工作;用心学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自20xx年3月参加工作以来，一向从事房地产销售工作，因此，我对公司这个岗位的工作能够说驾轻就熟，在公司领导和同事们的帮忙、配合下我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本状况，立刻进入工作。现将工作状况简要总结如下：

1、参加公司各项培训，迅速的提高自己，团结同事，尊敬领导。熟悉公司项目状况并融入公司大群众。

2、指导各个分销商的销售人员，提高他们的拓客潜力;从而实现分销商上客的客户质量，提高销售业绩，增加分销商的带客用心性，也使我自己的销售业绩基本完成公司预定指标。

3、利用自己的一些销售经验随时帮忙同事处理一些客户的疑难问题，增强客户对项目的认知，也坚定分销商对案场销售人员的认可。

4、完成各项公司领导临时布置的工作。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。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，用心团结同事，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。我相信我必须会做好工作，成为公司优秀的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这两个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是十分重要的，有一个用心向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。国际贸易城给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，期望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：周

20xx年5月11日。

**销售转正报告200字范文 第二十七篇**

工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。试用期转正工作总结自从8月份以来，我这段时间详细的研究了公司的销售报表和销售产品，发现：

1) 公司的销售额从5月份的100万左右到6月份的170万左右到7月份的近300万左右，从销售额上来看，销售业绩是有了一部分的增长，但从销售单价和销售利润来看，却处于下滑的势态;

2) 从经销商数量来看，深圳范围之内的经销商公司亦都有过业务往来，东莞比较有实力的如创高、名利佳、盈东，也有业务往来，但综合经销商分析来看，以上经销商尤其是比较大的经销商，从我司的拿货一般局限于重庆铬酐(黑桶)和inco的硫酸镍和氯化镍之类的产品，其余的几乎很少拿货，而以上产品几乎可以说是保本或亏损销售，毫无多少利润可言;

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

第一、销售额和利润的问题

我们公司在七月份的销售量的增加和市场占有率提高的情况下，利润并没有提高或得到改善;其实这种销量和市场占有率的提升，并没有实际太大的意义，甚至可以说是极为危险的现象。我们可以想象：一家销售额很高但利润率很低的公司，利润率一旦降下来，会不会产生巨额亏损?

从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的饭无偿的分给别人，在这种情况下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何可以再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也可以说是亏损越来越大。

第二、有关客户的管理和控制的问题

一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于广东市场，包括(深圳、东莞)除高力和华创之外的电镀材料企业来说，目前还都在为做市场而努力，尤其是在深圳、东莞两地，对那些不入流的小经销而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是为了追逐利益的最大化。因此，没有任何忠诚信任可言。但是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，因此，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商，以我们公司目前的客户

第三、有关产品线和优势产品的问题

纵观我们公司从开业以来的产品销售情况，可以看出，我们公司的产品主导销售一直是以重庆铬酐、nico系列产品为主，其它只是小量销售，即使以上主导产品也是主要以小量销售为主，同时，以七月份到8月上旬的销售情况来看，我们公司在产品经营存在：

1、货源配合不及时的问题：小的经销商由于资金的限制，一般都不愿意做比较大的库存，因此，他们需要上游的供货商具备比较大的仓储能力，对他们来说可以起到一个仓储的作用，要货的话可以随叫随到，但从7月20号以来，我们公司在主导产品(重庆铬酐、硫酸镍)一直缺货，做代理或贸易关键的一环就是产品供应的稳定性和持续性。由于我们公司反复缺货，会在一定程度给经销商一种投机、实力不够的不良印象;

2、产品价格的不稳定性：化工类产品的的市场价格在一定程度上，一般不会像金属那样波动。我们公司自从6月份以来产品的价格一直都变化，比如：以哈萨克斯坦铬酸为例，6月份到7月15号前不含税售价为元/kg，7月15号到7月底不含税售价为元/kg，8月1号至今增长至元/kg。在价格的波动上，我们公司留给经销商一个做好了、好销了就涨价的印象。

3、产品的问题：记得我刚来公司的时候，x总说过一句话：做贸易，关键是拿到什么样的货。没错!这句话是做贸易公司的基本道理，但是，反过来看，公司目前的现状，优势产品在哪里?我们究竟拿到了什么样的关键产品?我们目前认为好销的优势的，其实销售出去都是亏损的。而且，目前有些产品《片碱》的价格一压再压，可以说远低于进货价格，销售依然无人问津，这些又说明了什么呢?

综合以上几个方面，我个人认为，

公司目前处于一个关键的时期，首先对内来说，公司没有明确的发展计划和阶段性的经营目标。同时在前期的发展过程中公司没有逐渐形成自己核心竞争力的趋势。对外来说，目前的市场是步履维艰，困难重重。此两种现象如果不能解决，我们公司下一步的发展会存在着极大的困扰。明确的发展计划和阶段性的经营目标不是说今天挣多少钱明天挣多少钱的问题，而是企业如何生存，怎样生存的更好的问题。所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢?贸易公司的本质决定了我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场。目前我们所销售的产品也是在广东市场上比较有一定知名度的，比如重庆铬酸，inko产品等。而这些产品几乎都是高力和华创经过一定的时间逐渐做出来的知名度，前期的市场推广期，别人付出了很大的代价，现在的收获期，肯定是不会让我们公司来获取他们的市场果实。可以说目前在广东市场上好销售的产品，他们都不会让我们公司来染指并获取利润。因为这些都是他们的劳动成果。不管是目前还是将来我们针对客户，用目前好销售的产品作为主打的话，我们都不会有什么优势。而且由于目前的产品不存在营销技巧和市场推广的问题，因为几乎所有的品牌都得到客户的一定认同，只不过是谁价格高低的问题。但是在价格上我们也没有什么优势，举例来说：重庆铬酸，我们的进货价是x元/kg。而已华创的目前市场报价是x元/kg。

更可担忧的是，我们尽管目前没有赢利产品售出去并在亏损，但是还是要做。一方面是我们不停的从上游厂家拿不能赢利的产品，另一方面我们又对于下游客户不停的销售，再加上需要付的销售费用和中间的人工成本，可以说我们是自己贴钱帮上下游厂家打工，因此亏损的雪团也会越滚越大。我记得我第一次去总公司的时候，董事长说：办公司不是拿来亏的。这句话我现在还记忆犹新。

经过这么长时间在公司的工作，针对目前的现状，我有几点不成熟的建议现提出来供公司参考：

1、确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以华创或高力作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。在市场定位上，我们是以小经销商或直接厂家为主，还是以销售为主导或技术为主导。

2、 培育公司下一步的核心竞争力。

建议公司对华创和高力目前的产品目录进行详细的研究，找出该公司的优势产品《总代理和总经销的》，看看哪些是没有被其拿下的产品，同时比较一下我们公司是否有机会拿下代理和经销权。对于被华创和高力拿下的产品，我们公司组织人员对国内外市场进行考察，寻找一些同类型的，品牌在广东没有知名度，或者还没进入广东市场的产品，但是在质量和价格具有一定优势的，我们进行谈判拿下起代理和经销。一旦拿下代理或经销后，利用销售人员的销售技巧和销售能力进行推广。在这个方面华创和高力的确做的比较好，无论是从下面经销商的反映还是我去他们总部的了解，都可以看出他们在经营的产品和策略上的侧重点都不相同，比如说;在鉻酸上，华创是以国内的产品为主，高力是以国外的产品为主，经营的方式都是总代理为主。而在客户的选择上华创致力于下游经销商和价格战，而高力致力于直接高端厂家，努力打造自己的品牌，避开价格战，走高端线路。因此在培育我们公司的核心竞争力的时候，我们可以借鉴以上两者的经营策略。

我个人认为，以公司目前的现状;

1、做市场，不能获得发展。因为目前的局面，董事长应该深有了解，深圳公司在这种市场状况下不可能打破现有的市场局面，一方面是我们在短期内做不到高力和华创的销售量，所以在上游供货商那里，不会拿到更有利的价格和产品数量。另一方面是华创和高力凭借在销售量和市场的优势不会给我们公司成长的时间和环境。我们公司一旦在市场上真正的威胁到他们的时候，他们肯定会联合起来向上游供货商家施压，上游商家一旦受到他们两者的压力后，迫于压力会对于我们公司有所行动，到那种情况下，不仅深圳公司难做，同样会因为深圳公司而损坏我们其他公司和上游供货商家的关系。

2、做品牌，也不可能。因为品牌来源于市场，市场做不起来品牌自然无从谈起。一流公司做规则、二流公司做品牌、三流公司做市场。所以我建议公司，在目前的状况下，抛开市场和品牌，直接做规则，在工业产品行业里，规则就是技术。

3、加强公司的财务风险控制能力

公司在发展和成长的过程中，都会具有一定的财务风险。有的是来源于外部环境的，有的是来源于内部的，建议公司在财务的处理上，针对深圳公司目前发展和市场的现状，制定出切实可行的财务监督和管理制度。让管事的人和管钱的人各司其责，避免事与物的混乱，而出现漏洞。

以上是本人一些不成熟的建议，如有不妥之处，敬请谅解，我始终认为深圳公司的发展，不仅是深圳公司的问题，更关系到整个公司下一步发展问题，同时也关系到整个公司下一步和上游供货商家的问题。整个公司在下一步的经营调整中，能不能突破旧有的发展模式，而获得新的经济增长点，从一定意义上来说深圳公司的发展成功与否，都将会对未来整个公司的发展产生深远的影响。

**销售转正报告200字范文 第二十八篇**

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是x、x车的销售淡季，询问一下x经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日x部买了十七辆车。

三、修路造成近来x、x销车下降，客户减少

近来，x路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，x部便派两个销售员出外做宣传，x部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程中，x一直在旁跟随学整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入x保险：

1、客户有的入，x向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因x险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向;

4、有的客户要挂x地方的牌子，只为省钱，所以不入x城保险;

5、有的客户嫌x保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程中，不合理降价所至;

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当x去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把x当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种，x提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向x学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，x看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是x近期保险工作的总结，不足之处，请x经理指正批评。有望更好的开展x部的保险业务。

**销售转正报告200字范文 第二十九篇**

忙碌总是让人忘记了时间，作为一名公司的新人，我有幸在各位领导和前辈们的带领下加入到了\_\_公司忙碌的销售队伍中。

回顾三个月前，我不过还只是一个刚刚加入社会的新人，对于社会和公司都没有太深的了解饿。但就在我迷茫之时，\_\_领导却向我伸出了橄榄枝，这才让我能进入\_\_公司这个大家庭，体会在社会中拼搏奋斗的乐趣。在此，我要感谢您!

经历了这段时间的工作之后，我现在不仅结束了自身的试用期，更让自己收获并吸收了许多工作的经验，大大的改进了自身能力。在此，我对这三个月的试用期的工作总结如下：

一、思想和工作态度

在思想上，我在工作和销售中分别有了一份进步和成长。先来说说工作方面：

进入了公司后，我在公司严格的纪律和责任管理中的体会到了公司的有序且严谨的规范要求。通过领导的教导和自我的自律要求，我在管理方面严格的学习了公司的纪律，提升了自身对各位的责任心和规范意识。

这份成长，让我时刻意识到自己是一名\_\_人，是\_\_公司的一分子。让我能在工作中保持严谨的纪律，提高了工作的热情和积极性。

其次，是销售的思想方面：

真正来到销售这个各位后，我才真正体会到我们要面对的是顾客，是“上帝”!无论我们有什么样的产品，什么样的知识，如果不能在思想上摆正自己，不能在销售中让顾客满意，那么一切都是空谈。

来到销售各位以后，我一直在向前辈们请教。并结合自身的体会与学习，认真塑造了自己作为销售的思想态度，让自己在工作中能为客户着想，为企业考虑，让自己真正成为了一名销售，一名企业和客户沟通交流的“中间人”。

二、工作情况

说实在，也许是我经验能力的不足，我在工作方面取得的成绩只能说较为一般。虽然也有一定收获，但其中也得到了领导很多的指点。

但此外，我在工作方面始终都坚持着自我的锻炼，遵守公司纪律，严格按照领导的要求完成工作任务，对销售认真且有很大的耐心。

虽然现在还有一些不熟练，但我的成长确十分的迅速，我相信不用多久我就能赶上大家，为公司贡献更多积极的成绩。

至此，我的试用期已经结束，还望领导能批准我的转正，我在今后定会更加努力，成为一名为公司努力创造价值的销售人员!

**销售转正报告200字范文 第三十篇**

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

>一、心态方面

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。加强团队合作意识，和同事互帮互助。

>二、销售技巧方面

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁

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