# 公司销售转正自我鉴定(7篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-15

*公司销售转正自我鉴定一我从x月底到x月底在公司试用，现已期满三个月，记得刚刚进公司，信心满满，能够在如此的大公司工作实在是让人有些自豪，看到周围的同事一个个干劲十足，自己也不免充满了斗志。在试用期期间，在和同事接触的过程中使我的思想觉悟有了...*

**公司销售转正自我鉴定一**

我从x月底到x月底在公司试用，现已期满三个月，记得刚刚进公司，信心满满，能够在如此的大公司工作实在是让人有些自豪，看到周围的同事一个个干劲十足，自己也不免充满了斗志。

在试用期期间，在和同事接触的过程中使我的思想觉悟有了一定的提高，与在学校时相比跨入了一个新阶段。在此过程中我感到了公司是个温暖的大家庭，同事就如同自己的兄弟姐妹，我工作生活在这个温暖的大家庭中，这使我对工作及工作态度有了新的认识。使我懂得在思想上要求积极上进，我准备申请加入中国共产党。

工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，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；向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。作为机关工作者的我，时刻提醒自己，不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

试用期间虽然我刚从母校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握服务行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上思家的心情与日俱增，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的服务者，就样度过三个月的工作，让我收获最多的也就是在服务的时候，它让我了解到了人们最基本的交际礼仪，对待客人要热情、友好、耐心。

以前在学校的时候，做什么事情都不做过多的考虑，都是一把抓，缺乏条理性，做事情没有什么太大的收获。但自从进了公司，通过各种实践，发现以前那样做是不正确的。各个方面都要做很细致的考虑，一点点的失误，都可能对公司造成很大的损失。我现在已经能对我要做的事情做很细致的考虑和计划，这对我以后的工作是很重要的，同时这也培养了我的责任心。“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论的价值，也只有将理论付诸于实践才能得到检验。

虽然只有短短的三个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

**公司销售转正自我鉴定二**

我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，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，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在xx部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。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，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，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和同事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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第x份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

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。

**公司销售转正自我鉴定三**

时间一天天的过去，漫长的试用期也越变越短，最终，结束了。尽管试用期的工作结束了，但是从这次的试用期中，我收获了很多的东西，不仅仅是工作的知识，还有关于xxx公司的精神、以及销售部门以及各部门同事们的友情。这真的给了我很多的收获，对我这个刚进社会的人来说，也算是一次非常重要的收获！

在这次的试用期期间，我最感谢的有三个人，一个是我们的领导，他负责我的培训工作，在培训中，不仅仅给了我很多的照顾，并且知识点都讲解的很细腻，让我更更加清楚如何作为一名xxx公司的销售。其次，是我们团队的队长，因为我是新人，他给了我很多的关注和照顾，让我更好的适应了工作。最后，就是我的同事xx了，感谢他给我介绍公司，让我对这个陌生的公司渐渐的变得熟悉，感谢他们的照顾，才让我顺利的在这个试用期里有了这样的进步！现在，我针对自己的情况，对自己试用期结束后的自己做自我鉴定如下：

思想方面：自己学会了公司的发展和销售理念，在思想上的改变是很大的。其中最大的收获，就是明白了如何去团队合作，以及面对顾客的思想态度。并且，通过试用期的试音，自己也非常好的习惯了xxx公司的环境，并且我还在不断的完善自己作为员工的思想。

工作方面：通过培训和实践中一点的进步，我有了很多的收获，但自己的不足也有很多，最主要的，就是面对客户的经验不足，这点还需要我好好的去练习！

人际关系方面：这点上我认为自己做的还是非常不错的，并且因为大家都是做销售的，也非常的善于交流，我和公司的大家都非常的合得来，现在已经认识了不少的朋友，希望在未来的工作中还能有更多的进步！

个人的不足：最明显的，还是自己的经验问题。其次就是自己对公司的产品了解的还不够透彻！这对销售来说都是非常严重的问题！喔唷加紧去改正自己！

现在反思自己的情况，我认为自己还有许许多多的问题需要改正，但在转正之后，我要以更高的要求去要求自己，让自己能在工作中更加出色的完成工作，让自己能成为一名出色的正式员工！

**公司销售转正自我鉴定四**

本人自毕业以来，一直从事与销售相关的工作，能吃苦耐劳，有一定的工作经验，绝对服从领导的安排和指示。组织性，纪律性强，能够按时并且很努力的完成领导安排的任务工作。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有x年以上企业财务管理经验和x年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

从事外贸工作三年了，熟悉外贸的一整个业务流程及船务安排，能独立完成一整套单证的制作，有着扎实的外贸功底。后期开始样品开发，直接跟美国的设计师联系，锻炼了自己的口语能力，而且比以前更加详细地了解工厂的生产流程，在与工厂沟通的同时学会了如何处理公司，与各个不同工厂之间的联系。本人自人认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！

两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力！

今后，我在竞争中学会从容，在挫折中学会微笑。做最坏的打算，尽最大的努力。做好自我，做好本职工作。

**公司销售转正自我鉴定五**

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，与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与锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己与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xx的家人们对我的关照与帮助。

现将这三个月的具体工作情况鉴定如下：

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，每一个公司的制度与规定大体方向与宗旨都相同，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，与公司共同发展，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。没有各个部门与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，这样对公司与个人都无益处。

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xxx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，并且负责跟进与维护。

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，耐心的跟进与维护好所有客户。

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与处理问题的方法。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，在工作与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。

**公司销售转正自我鉴定六**

任职汽车销售员，是我人生工作中一个重大考验。我的信念，我的努力，我的勤奋使我在销售工作中颇见成效。销售工作中我积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，特别针对不同时期竞争车型上多下功夫研究。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，这是完成任务的保障。

3、提高销售市场占有率：通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

1、对于老客户，和固定客户，经常保持联系，维系好关系也是工作的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

以上就是我工作的鉴定，往后工作中不管再遇到何种困难，我同样会第一时间向领导请示，共同努力克服，为公司做出自己的贡献。

**公司销售转正自我鉴定七**

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对某某系统的操作以及某某的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。

除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在某月底，接到了去销售部新员工分赴某某专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在某某个人当中我被安排到第一个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到某个月，是某某位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

某月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。

第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。

第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。

第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

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