

销售顾问试用期工作总结

篇1：销售顾问试用期工作总结

转瞬间，x个月过去了，我现在已是xx酒业的员工。回首近一年来的工作，我已渐渐融入到这个大集体之中。自20xx年x月份开头在办事处实习，x月份在总厂培训，至x月份安排到xx县部工作，这段时间内我始终履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下乐观开展各项业务工作，现根据近xx月来的工作实践、阅历和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作力量的信任，在总厂安排销售人员去往各大办事处时将我留在呼办连续担当业务工作，并安排到xx县部担当驻xx业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现赐予充分的确定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我布满更多的工作热忱和工作动力。我将牢记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成果来回报办事处领导的信任。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素养修养渐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有剧烈的责任感和事业心，怎样乐观主动仔细的学习专业学问，工作态度要端正，要仔细负责。我作为xx县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及x市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。喜爱本职工作，能够正确仔细的对待每一项工作，仔细遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必需做到的！所以提高自身的素养就变的尤为重要，必需高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售学问、工作力量和业务水平的熬炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担当部门基本业务工作，帮助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟识了业务流程，明确工作的程序、方向，在详细的工作中形成了一个清楚的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完善。”这一高目标，开拓创新意识，乐观圆满的完成领导安排的各项工作，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在款待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，肯定要在这方面加强熬炼！

3、仔细、按时、高效率地完成办事处领导安排的其它工作

为了办事处工作更全面更顺畅的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还乐观协作其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导支配的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面乐观了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也乐观考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作方案，有主次的先后准时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的学问，努力熬炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身力量的欠缺，日后仍需努力

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺畅、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。或许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点惊慌，不够稳，但刚毕业肯定不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为xx县业务员相对而言比较孤独，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的进展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作爱好。

篇2：销售顾问试用期工作总结

在三个多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你.因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你.对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁.首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认

识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

篇3：销售顾问试用期工作总结

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了排山倒海的变化，我知道从此刻开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我眼前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有很多我不知道的状况，激动、求知、惧怕、迷惑，这些心情占距着我的心，但是我深信自己会走好这条路的，哪怕先期会跌倒，我也会绝不恐惧，电话销售实习试用期总结范文。而我毕业后的第一份工作就是在***公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘掉这个过程。

在此刻的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通信工具，在咨询和购物方面已日趋获取普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指经过电话销售产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员拥有优秀的发言技巧、清楚的表达能力和必定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通信工具，正日趋获取普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时髦正走进千家万户。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应当算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门构成，电话营销部：大概有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期货市场的价钱

信息，外国各地大豆、粮油的市场价钱改动，国内各地市场价钱信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年花费是7000元，我们能够给他供给全国各地的粮、油、棉花等农产品的价钱报价和市场行情剖析。一般的工作流程是，我们经过网络查找有关农产品公司，拨打电话联系负责人，向他销售我们的服务，并且给他供给一个免费的用户账号，并让他试用一个礼拜。假如客户满意的话，两方就进行合作，他出钱办理睬员。

二、详细工作状况

在公司，采纳小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每一个人都分派了工作任务，每个月都有硬性归定要达成多少指标，并按10%进行提成奖赏。

每日我们的工作都是，依据网上搜寻的电话单，挨个拜见，打电话，均匀每日差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，假如客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。固然活不难，但是在实质工作，却碰到了很多意想不到的麻烦。

三、工作中出现的问题

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己碰到了一些小问题，比方，打电话的效率不高，不可以如期达成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，假如碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是特别糟糕的，情绪也很低沉，这样的状况，好多同事都碰到过。

此后，我想出认识决问题的方法，每日在打电话前，会先列出一个计划表，比方，今日打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详尽的列出来，这样在内心很清楚今日要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，假如碰上情绪低沉的时候，会尽量激励自己，这样才能持续以激动的心情进行工作。

四、工作心得

每日到达公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超出100个电话，有时会忽然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点空中楼阁的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个期间也是最难渡过的期间，组长对我说，"今日工作不努力，明日努力找工作"，只有拼明的工作，才能在公司生计下来，并且为公司创建最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就从头激励起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认可感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是歹人，你不过一个和他合作的买卖伙伴，一个值的信任的好朋友，只有这样才能获取出单，为公司创建经济利益的同时，也为自己增添了收入。

经过一段期间的电话销售工作，我的口才能力获取了极大锻炼，和陌生人聊

天的时候也不会感觉惧怕了，和人交流上的能力获取了极大提高，我会好好努力下去的。