# 2024年销售月工作总结和下月计划(优质14篇)

作者：雪中行者 更新时间：2024-03-25

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!销售月工作总结和下月计划篇一销售工作是一*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**销售月工作总结和下月计划篇一**

销售工作是一项充满挑战与机会并存的职业，作为一名销售人员，我们需要拥有良好的沟通能力、交际能力、销售技巧、市场洞察力以及良好的职业操守，在工作中用心、用情，不断学习和成长，才能够在这个职业中获得成功。在过去的时光里，我通过深入的学习和不断的实践，深刻认识到了销售工作的重要性和深层次的内涵。在此，分享一下我的心得体会。

段二：提高销售技巧

销售技巧是销售工作中最基础也是最重要的事情。售前准备，销售点突出、情感化推销、恰如其分的引导等是吸引消费者购买的关键。通过了解客户的兴趣爱好和需求，找到消费者核心的体验需求及深层的情感需求，从而能够更加精准的进行推销。所以，在日常销售工作中，我们需要多学习销售知识，提高自己的销售技巧，不断完善自己的销售能力，才能在如此激烈竞争的市场中占据一席之地。

段三：塑造良好的形象

形象是基于身体语言和对外交流而形成的，它是传递事业和平等目标的基础，所以在做好销售工作的基础下，也需要注重自己的形象。这不仅体现在衣着打扮方面，还包括言语行为以及职业操守等多个方面。我们需要仔细关注自己的言行举止，争取用优秀的职业形象来取得客户的认可。只有经过自身的努力，构建一个良好的个人形象，才能真正赢得消费者和客户的信任和赞誉。

段四：加强管控信息的能力

在销售工作中，了解市场和客户的反应情况，以及产生问题时及时处理等都是最基本也是最关键的事情。我们需要在日常工作中积累大量信息，然后选择正确的工具和办法，通过数据分析找出关键信息和规律，并针对不同情况进行拓展和分析，从而得出正确的解决方案。此外，我们还需要加强协调和团队合作，充分调动团队间的动力，达到良好的协作效果，同时也应着眼于未来的市场情况，积极拓展市场，以适应市场发展的变化和经济增长特性。

段五：持之以恒的把握工作机会

无论是在任何职业领域，持之以恒，不断努力，把握工作机会都是取得成功的重要条件之一。在销售工作中，我们需要不断学习和扩大自己的知识领域，以更好贯彻落实工作，同时也要在处理好销售工作的同时细心观察现象的变化，灵活使用各种手段和工具。重要的是要时时保持良好的心态，相信自己能够实现梦想，并始终对工作保持激情和热情，用最好的自我去推动工作的推进。这样不断把握工作机会，不断统筹市场发展，我们就能顺应市场的发展规律，才能走向成功。

结语：

总之，在销售工作中，我们需要不断学习和成长，不断提高自己的销售技巧、形象、信息化管理能力、团队协作和把握工作机会等方面的能力，从而打造一个成功的销售人员形象。在这个职业领域中能够茁壮成长，我们需要时常追寻内心的激情和动力，不断深化自我和思想的认知，认真总结和学习经验，并为自己设定明确的职业目标，固定在自己的职业规划中获得发展机会，从而激励自己不断前进，创造更多的卓越业绩。

**销售月工作总结和下月计划篇二**

在商业竞争日益激烈的今天，销售工作成为了企业发展的重要环节之一。而年终工作总结，则是对过去一年销售工作进行总结、反思和总结经验的重要过程。对于销售人员来说，年终工作总结不仅是展示自己工作成果的机会，更是学习和进步的契机。本文将以1200字的篇幅，总结我作为一名销售人员过去一年的工作体会和心得。

第二段：工作态度和能力的成长

在这一年的工作中，我经历了从一个刚入职的新人到逐渐熟悉销售工作的历程。刚开始的时候，我没有太多经验和技巧，但我对销售工作充满了热情和动力。通过不断地学习和实践，我不仅提高了自己的销售技巧，也拓展了自己的人脉和销售渠道。我逐渐意识到，销售工作不仅仅是销售产品，更是与客户建立长久的合作关系，以及与团队协作共同达成销售目标。我努力培养自己的销售技能、人际关系和团队合作能力，以更好地适应和成长。

第三段：团队协作和沟通能力的提升

在过去的一年里，我所在的销售团队积极参与团队活动，并不断提高我个人的团队协作和沟通能力。在团队中，我学会了倾听和尊重他人的观点，同时也能够积极地表达自己的意见和想法。我发现，良好的团队合作和有效的沟通对于销售工作的成功至关重要。通过和团队成员的互动和协作，我不仅得到了他们的帮助和支持，也学到了不少销售技巧和解决问题的方法。我相信，在今后的工作中，能够与团队保持良好的沟通和协作关系，将是提高销售绩效和达成销售目标的关键。

第四段：客户关系的建立和维护

作为一名销售人员，与客户建立和维护良好的关系是我工作中最重要的任务之一。在过去的一年里，我积极拜访客户，与他们建立了深厚的信任和合作关系。通过与客户的面对面交流，我了解到他们的需求和问题，并提供了合适的解决方案。同时，我也通过电话、邮件等方式与客户保持着密切的联系，不断了解他们的反馈和意见。通过建立良好的客户关系，我不仅成功赢得了一批新客户，也得到了老客户的长期支持和信任。客户的满意度和反馈对于我个人的销售业绩和发展至关重要。因此，在未来的工作中，我将继续努力，与客户保持紧密的合作关系，并不断提高自己的服务水平和专业能力。

第五段：学习与进步的重要性

在过去的一年里，我深刻体会到了学习与进步的重要性。销售工作是一个不断学习和成长的过程，只有不断提升自己的专业知识和技能，才能更好地适应市场的变化和客户的需求。因此，我不断参加培训和学习课程，提高自己的销售理论知识和实践应用能力。同时，我也积极关注销售领域的最新动态和趋势，使自己的销售策略和方法始终保持更新和有效。通过不断学习和进步，我相信自己将能够在销售领域中取得更好的成绩，为企业的发展贡献自己的力量。

结尾：

总结一年的销售工作，我深感这是一次难得的学习和成长之旅。通过与客户和团队的合作，我不仅提高了自己的销售技巧和团队协作能力，也建立了良好的客户关系。在今后的工作中，我将继续努力，不断学习和进步，为企业的发展和客户的满意度做出更大的贡献。同时，我也将保持积极的态度和热情，面对销售工作的挑战和机遇，成为一名更为出色的销售人员。

**销售月工作总结和下月计划篇三**

首先是在自己的能力上面，我一直都保持着比较有耐心的状态，因为我知道自己现在状态需要保持下去，也知道自己现在是一个什么样的精神，有的时候作为一名保险销售工作人员，一定要有足够的耐心，一定要认可自己的东西，不管是在销售什么产品，一定要首先认可自己做销售的产品。

只有认可了自己的产品上能够把这些东西推销给别人，这是别人给予的一种信任，也是一种职业道德，我一直都本着这个原则，都希望自己能够在这个过程当中学习到更多的东西，能够给自己一个合理的交代着自己的工作，一份满意的答复，有的时候我一直都在把这些东西往好的方面想。

也希望能够在一些，生活工作当中，继续做好这些，因为不是说一些事情能够长期的保持下去，但是他一定要有一个合理的解释与交代，我一直都把自己这份工作看的很重要，也希望能够在这个过程当中得到一份心安理的更加希望，这不是说说而已。

在能力上面，我一直都期待自己能够找到一份合理合适的工作，提高自己对于保险销售工作人员，我时刻都在提高作者能力，都在为自己在这个过程当中，是否能够成长而感到高兴，这是我应该做好的，也是我持续要发展下去的一种状态，三月份的工作，现在已经结束了。

我更加希望能够保持足够多的动力，时刻的清楚自己的方向，给大家给大家都有一个交代，我也认为我能够在接下来的工作坐当中继续处理好，继续让自己发挥好足够的耐心，有些时候就是要这样去展示自己，更加希望我能够有这么一个精神状态，有这么一个好的优点，继续发扬。

这是我一直以来的方向，也是我一直以来需要去做的事情，有的时候我也会去想想自己身上的一些缺点，因为只有去想想这缺点，才能够勇敢的目标，我一定会更加努力的，在四月份的工作当中会保持优秀的状态，保持好的精神面貌，提高自己的价值。

**销售月工作总结和下月计划篇四**

××××年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的\'工作任务，取得了一定的成绩。现将××××年个人工作情况总结如下：

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下，××××年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成绩，全年累计广告销售收入万元，完成任务××%，比20××年增加万元。

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20××年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

20××年，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将××××工作情况作如下总结：

××××共完成营收元,其中客房完成营收元，占计划的××%，平均出租率××%，平均房价元;另外，餐饮完成营收收入元，占计划的××%;××××月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在××××月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在××××月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、××市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;公关营销方面：××××月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

**销售月工作总结和下月计划篇五**

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进，20××犹那江水已去不复；20××以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

销售概况

20××年××××地区实现销售××××万；其中主力品牌：索伊××××万、吉德××××万；较20××年索伊增幅××%、吉德增幅××%；与20××年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩，另××国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

20××年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：海尔的部分型号利润空间可达到××余元，而且零售价位并不高。

20××年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，而且死的很惨；例如：××××通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱××余台、金鱼洗衣机××余台！

20××年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的××市场鹏程、百诚区域连锁模式，××县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：上菱冰箱通过××××一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在××××20××年的销量将近××万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在××市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州××是所有子公司的榜样！

针对××××这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在××这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为××地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找切机不应放弃和消极对待；第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，20××年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是；针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20××年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售！

来年——我们依旧在路上！

**销售月工作总结和下月计划篇六**

进入福满花园项目已有一年了。20xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年工作情况总结如下：

销售部于20xx年xx月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在年xx月xx日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到年xx月xx日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20xx年的销售成绩比220xx20年的成绩更上一个台阶。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为经典企业的每一名员工，我们深深感到经典企业之蓬勃发展的热气，经典人之拼搏的精神。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

提起工作我就会想起曾经的我是多么的努力，不过现在的我已经没有当年的尽头了，我想我会在现有岗位上积极努力工作，来回报工厂对我的信任，我相信我能够做好的，我会为工厂的未来发展贡献出自己最大的努力!

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大!我也会在不断的学习中进步，帮助公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望!回想xx年的工作情况，销售20xx年找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工 。

**销售月工作总结和下月计划篇七**

x月的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情景。

我是x月5月有幸被x顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给我了很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1。对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2。销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3。国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，必须努力打开一个工作新局面。

**销售月工作总结和下月计划篇八**

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色,相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场,先入为主，销售主管每周工作计划。

经验总结，于xx年xx月xx日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺，实现安全生产。

本周工作重点

1、本周将对各区队井下在用及井上库存支护材料进行抽检。

2、对1802平车场和1802辅运平巷贯通点加强顶板管理、风机维护、管路电缆保护、通风系统调试。

3、对新开口巷道开口点加强顶板管理（预计6号联络巷将在本周开口）。

4、准确掌握五条大巷工程进度情况，及时填图上表，便于跟踪。

5、对矿建资料加快完善速度，争取在本周内完成。

6、完成公司安排各项部室工作。

**销售月工作总结和下月计划篇九**

自金秋20xx年9月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到圣泰企业集团这个团体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满活力的工作当中，对过去的一年做如下总结：

其次，加入这个团结提高的团体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自我的知识，武装自我的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自我身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自我的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自我，不断的克服自我的缺点发挥自我的长处。并要在高素质的基础上要求自我不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调本事强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，期望在20xx年度，会有所提高，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮忙下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。

人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……应对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个团体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个团体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。9月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰——别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不一样程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，并且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。经过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有必须的劣势；第三，并且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加必须的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中必须会有新的突破，新的气象，必须能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在销售过程当中不断的推出酒店式管理，酒店式物业管理是十分庞大的一个宏观概念，我们怎样能让客户发觉我们的项目优势，如何让我们的项目在所有项目中脱颖而出，那么就需要发挥我们整个销售团队得专业性，并在项目管理中完成最基本的保安保洁维修的基础上，我们要让它逐渐国际化，以满足高档消费群体的普遍需要，样板间的开放，也是在对客户销售过程中一个重要得销售手段，实例实景才能让更多客户在头脑中构成清晰的概念，促进我们的销售工作。

畅淋漓的发挥空间，实现了超越自我的期望目标，展示了广阔舞台中自我人生。

展望20xx，我已经触及到了它的边缘；20xx，我期待的一个新的发展阶段；20xx，是以公司为依托的平台上，展示自我的崭新舞台。

**销售月工作总结和下月计划篇十**

xx年已逐步远往了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好预备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让建立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也敦促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的重要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部份是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部份散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部份产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩大招商工作，进步公司的整体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，和客户平常的杂事，如查货、传真资料、市场销售调和工作等等一系列的工作，都需要工作职员认真的完成。对公司交代下来的每项任务，我都以我最大的热忱把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优良高效”。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对药品招商工作的学习还不够深进，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和题目记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的利用还不到位，研究做得不够细和实，没到达自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的门路，为首创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈腐，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投进，融进不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充气力，“转变观念”对我们来讲也是重中之首。

总结20xx年，整体工作有所进步，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**销售月工作总结和下月计划篇十一**

尊敬的公司各位领导：

我于20xx年x月到公司销售部在东北区域内作销售工作，现销售工作以基本结束，就近期工作情况总结如下：

20xx年x月下旬到东北市场后，因前期的加工、配货等工作都有销售部的其他同志在春节前已经安排就绪，春节后基本没出多少货，只是回访各地经销商、调查种子销售情况。20xx年东北种子市场整体启动较晚且一直处于不温不火的低迷状态，销售量辽宁市场没受大的影响，吉林和黑龙江整体呈下降趋势，较往年下降20%-25%。郑单958和先玉335及其套牌品种的销量直线上升，整个市场形成了“没有郑单958开不了门的”局势，致使其它品种销量急剧下降。我公司在东北的销售情况很不理想，整体销售量为70万公斤，完成年度销售计划的40%。经分析我认为造成以上情况的原因主要有以下几点：

1、20xx年由于受商品量市场影响，农民所产商品玉米价格低、出售困难，造成商品玉米大量积压，再加去年东北地区天气干旱，部分地区玉米大幅减产且价格又低，农户没有效益。食用油价格大幅上涨，今年大豆、花生、高粱、绿豆等作物的种植面积增加，玉米种植面积减少10%左右。

2、20xx年国内部分种子企业纷纷效仿先锋种业，推出一批单粒播种的精品种子及配套的单粒播种设备，并在市场占领了一定的销量，使整体销量下降15%左右。

3、农民的种植习惯有了根本性的转变，有以前的稀植品种转为密植品种，使稀植品种的销量大幅下降，甚至有退出市场的趋势。

4、由于20xx年大旱之年，郑单958和先玉335在东北地区的突出表现，xx年使其销量空前高涨，部分地区郑单958的销量占到80%。因此郑单958和先玉335的套牌品种也是脱颖而出大量拥入市场，导致其他品种的销量大幅下降。据统计，每个地区销售的近200个品种中，各种套牌品种约占1/4，且部分品种的销量也占据了一定的市场份额。此举让当地一些企业获取了相当丰厚的利润，外地企业只能望而兴叹。

5、整个种子市场供大于求，尽管20xx年各生产公司都压缩了生产面积，由于20xx年种子积压太多，整体市场还是供大于求，虽然20xx年郑单958的销售市场如此之大，但其种子还是有大量积压。

1、我公司现有品种少且适应范围小：丹玉92属大穗稀植、晚熟型品种，适应范围局限于辽宁省和吉林省南部地区，但通过近几年所售种子的信息反馈，该品种整体表现一般，果穗偏小，农户种过一年第二年便不会问津，再加之去年所售种子纯度差，经销商怕种子售出后出问题影响自己的声誉，态度也不是很积极，今年大部分种子都是赊销出去的，所以我们在市场的形势很被动。

2、吉单257也属大穗稀植型品种，其适应范围在吉林省和黑龙江第一积温带，在辽宁省种植生育期短，表现早衰。就品种自身而言，该品种在该区域内的综合表现是卓越的，但该品种在我公司买断前已经有吉农高新销售几年，现在已属老品种，而现在吉林和黑龙江品种更新换代较快，经销商和老百姓都比较乐于接受新品种，再加种植习惯已从以前的稀植型品种转为密植型品种（部分山区除外），所以使稀植型品种的销量逐年下降。

3、销售人员业务能力低,不能及时准确的掌握市场动向和经销商心理，缺乏对市场的分析能力和应变能力。

根据今年整体销售状况及后期的储存情况，来年的种子市场还是不容乐观，越是大公司种子积压的量越大，而当地一些有加工包装资质的小公司却搞的有声有色。介于此情况，我个人认为应打破现有的营销模式及策略，从目前情况来看，东北地区种子市场的监管环境会越来越严格，部分县市的工商行政管理部门成立了生资管理分局，介于此情况我公司应在东北当地选择几家有资质有实力的公司联合开发，合作销售。公司负责提供散籽，由经销商对市场进行具体操作，根据来年市场情况，适当的加大经销商的利润空间，调动经销商的积极性，使公司能尽快甩掉沉重的库存包袱，争取早日轻装上阵。

加强种子质量管理，提高市场竞争力。单粒播种及精品种子在东北地区已初具规模，高纯度、高芽率、高净度的高质量种子，也是目前种子市场的需求。所以我公司要在种子质量上严格要求，为市场提供高质量的种子，提高公司的市场竟争力。

以上是我在东北市场学习、工作几个月来对工作的简单总结和一些亲身体会，不足之处请公司领导批评指正。

**销售月工作总结和下月计划篇十二**

我部门上半年实现销售2410万元，剔除去年同期券145.3万，实际增长427万元，上升21%。今年上半年的客单数为79680次，客单价为302.5元。毛利实现415万元，比去年增长92万元，上升29%；毛利率实现17.2%，比去年增长1%；利润的增长幅度最大，实现190万元，比去年增长76.5万元，上升67%。

上半年各项经济指标均实现过半，主要是部门在双休日、大型节假日中能积极与各供应商联系、沟通，大力组织货源，协商促销方案和促销力度。如春节期间开展“迎新春，送特惠，冬令商品大折让”活动，2月6—14日销售272万元；三月份开展“欢乐女人节”活动，三天实现63.4万元；四月份店庆15周年三天销售达159.7万元；“五·一”开展满减活动，实现销售92万元；六月份开展“双节联动”大型促销活动，其中端午节销售83万元，父亲节销售38万元。灵活多样的促销为商场带来了丰厚的效益。同时商场重视品牌、扶持品牌，建立品牌的坪效考核，实行末尾淘汰制，为销售的增长奠定了良好的基础。

为更好的开展全年工作，争取最大效益，我们自加压力，确定本部门全年奋斗目标：销售4500万元，利润260万元，毛利750万元。同时制定下半年的工作重点：

1、认真筹划“千百度”、“达芙妮”冬靴反季热卖会以及全体品牌共同参与的“夏品清仓热卖会”，努力寻找销售热点。货品的准备上要适销、充足，因为货源组织的好坏将直接影响商场的销售业绩，必须多组织适销对路的商品，保证货源充足，尺码齐全，从而确保业绩的提升，力争做到淡季不淡。

2、提前策划每月的促销活动，尤其是下半年几个大型节假日的促销工作，如“十·一”黄金周、“感恩节”、“圣诞节”。原先在促销力度方面与供应商协商时间较长，造成活动的准备时间不足，因而比较仓促，活动效果不太明显，下半年将在这方面多改进，精心准备，争取取得更好效果。

3、加大现有品牌的坪效考核力度，提出新的要求，严格履行末尾淘汰制。做好蜘蛛王、日泰、红蜻蜓等品牌的道具更新工作，提升商场及品牌形象。同时对精品男、女鞋：kisscat、沙驰、皮尔卡丹、老人头等品牌进行跟踪，为明年公司的大调整做好准备。

4、努力提高员工的服务意识、服务水平及业务技能。目前，整个市场货品情况差距不大，关键是看营业员的服务态度、业务技能水平的高低。服务主动、热情，业务技能熟练的员工能留住顾客、做好销售，也能给顾客留下良好的印象，提升商场形象和影响力。因此，我商场商场准备利用淡季时间开展内部培训，进一步提高员工的服务意识，全面提升员工业务技能。

5、加强对主任的管理。不断提出新的要求，主任之间的工作要加强衔接，要多在现场，勤巡视，第一时间发现问题，解决问题。

6、安全工作长抓不懈。利用晨会夕会及每月大会对全体员工进行宣传、引导，加强安全教育，要求员工提高安全防范意识，确保商品安全，提醒顾客看管好随身携带的物品，同时强调用电安全，确保安全无事故。

**销售月工作总结和下月计划篇十三**

××年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的××年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们××销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在××年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，××月份在我们的二级××公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在××年××月××日国家实施“××”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在××月××日和××月××日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的××危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情景我们在××第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定!减轻公司和部门的资金压力，让我们××人简便上阵，挑战下一个工作任务!

我在××年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再××年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在××年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

**销售月工作总结和下月计划篇十四**

您好！非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xx，毕业于xxx大学，所学专业为xx，于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

自觉遵守公司的的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学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。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，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，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，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员工。

虽然只有短短的几个月，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。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com