**销售员转正工作总结**

　　时间过得很快，转眼间我到公司已经有3个月的时间了，感谢公司给我这次转正的机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，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。  
　　我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报,请批评指正。  
　　一.公司培训阶段。  
　　1.从3月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。  
　　2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知已知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。  
　　3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。  
　　二.市场开拓阶段。  
　　1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。  
　　2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有XX，江苏XX，南京XX，上海XX电气，紫光测控等;在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分于电力公司的入围企业。  
　　3.通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津XX科技以达成了年销售50万的销售协议，XX电力设备厂的中国建材集团XX机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽谈，天津XX对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北XX的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。  
　　三 后期工作计划  
　　经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。  
　　在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。  
　　同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。  
　　最后感谢公司给我这个发展的平台，感谢领导给我的指导和同事给我的帮助。