**XX年1月新员工试用期转正工作总结**

　　眨眼间，一个星期便过去了，时间过得非常快。这个星期是我正式入职公司的第一个星期，也是我工作的开始，工作了六天，感受颇多，特此进行总结我一周以来的工作情况。
　　工作开始的第一天，我很不熟悉工作环境和工作方式，因为以前并没有经常接触电话营销这一工作，所以在开始工作的第一天，我开始拿起电话的时候就显得很不习惯，又由于我个人性格问题，一开始打电话总是畏畏缩缩，心理紧张，导致电话营销效果很差很差。但是，我在工作第一天就在思考我应该怎样快速进入工作状态，怎样才能适应工作环境，经理在第一天开始就发现我的缺点，底气不足是我首要解决的缺点，我在打电话的时候很小心，很多顾虑，思想上放不开，所以我在打电话的时候声音很小，这在销售这一行业来说，很个很避忌的缺点，做销售这一行业，本就要求声音要洪亮，底气要足。在经理的几番教导之下，我已经很羞愧于自己的这种说话方式，所以我急需改变自己，而我也正在努力改变当中，经过几天的努力，声音和底气稍有提升，但还未能达到要求，对于这一方面的改变，我应该还需要进行刻苦锻炼。很多时候，一个人的性格是很难改变的，但是既然我要选择销售这一行业，就必须克服自己的缺点，而往往改变是需要付出代价的，我愿意付出这些代价去实现我的职业规划，好好跟着经理和各位同事学习，公司还有许许多多东西等着我去学。
　　工作了一个星期，工作上的表现还算良好，但并不能达到该受表扬的水平。本周的工作未能达到经理给的指标，在这一方面自己表现并不好，所以我应该更加努力去争取。在工作上我和别人沟通的技巧有待提高，不仅仅指的是与客户的沟通，还指我与同事们的沟通，以前我接触的都是学校里的同学和朋友，很少与社会上的人士打交道，来到公司之后，我也难以找到一个切入点去和同事们沟通，就连经理给的简单任务也未能完成，这点上自己应该好好反省反省，以后应该积极与同事沟通交流，这是一个学习和提升自己的非常好的方法，甚至可以帮助自己快速成长和提升工作能力。
　　纵观一周的工作，每一天都是和电话联系在一起，一到了工作的时间便拿起电话寻找着可联系客户群，不断过滤这客户单上的名单，一天一天地这样过去了，虽然能找到一些可以跟进的客户，但是还未能定义为意向客户，这说明了自己虽然工作了一个星期，但是工作能力还未能达到要求，学习能力还有待提高，沟通技巧不够熟练，必须经过不断的锻炼才能获得良好的提升，所以要求自己以后每天的工作都必须做到努力、刻苦、认真、踏实，我相信经过这样的工作锻炼，工作上的能力一定会有很大的提升。
　　工作即将迈入第二个星期，新的挑战每一天都会来到身边，同时也意味着新的机会经过我的身边，我需要做的就是抓住这些新的机会，踏踏实实地对待工作上的每一天，继续努力提升自己，争取让自己上升到一个新的高度，不断学习学习再学习!