

最新营销科转正申请书 营销销售转正申请书(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

营销科转正申请书篇一

尊敬的领导：

我于x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xxx一职，负责销售部工作。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到xx团队中。为了明确自己的工作职责，证明自身的价值，体现自身的素质，给自己订了一个学习计划和目标，把个人发展与企业发展相结合。只有有了目标，才会有方向，才会有前进的'动力。

- 1、在xx涓涓教导下，透过学习和思考，了解公司的有关制度和规定、领会公司的企业文化、执行公司的发展及经营战略。
- 2、用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己。
- 3、不做违反公司规定，损害公司利益的事情。
- 4、发扬主人公精神，用心团结同事，搞好大家之间的关系，成为沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，成为传播企业文化的推手，让公司成为培养人才的摇篮。

5、在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

7、业余时间，了解xx相关行业资讯、了解公司产品知识、学习销售管理理论、提高专业潜力和知识；留心了解市场行情的变化，掌握饮料行业相关的促销信息，分析竞品的销售渠道、新品品牌、上市时间、价格体系及消费群体定位。做到知己知彼。

我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，完善自己、提升自己，让自己真正成为一个经受任何考验的xx□因此，我特向公司申请：期望能根据我的工作潜力、态度及表现给出合格评价，提前转为正式员工待遇。

望公司领导给予批准为盼。

此敬

敬礼

申请人:x

x年x月x日

营销科转正申请书篇二

尊敬的一部各级领导：

我叫xx—x□男，xx—x西安人，目前就职于南京市场一部（历届项目）。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为，它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢！

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗语概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你！”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了

对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

再次，我对于营销人员的工作要求也有了进一步的认识。

第一，你要学会做人，能容天下者方能成天下事。与客户打交道本身就是做人，所以，这就要求你在面对客户的时候首先要能“容”客户，即使客户提出再多刁难古怪甚至让你异常气氛的问题时，你也必须学会坦然的面对、心平气和的接受、巧妙的处理。同时，面对同事的时候你也要学会做人，因为我们本来就是一个团体，团体的力量永远是最大的。如果与同事都处理不好关系，又怎么去处理好客户的关系，又怎么去做好自己的工作。

营销科转正申请书篇三

尊敬的单位领导：

我与2019年2月19日进入公司市场部，从事市场营销工作，三个月的使用期已满，根据公司规章制度，现申请转正为公司正式员工。

作为一个有过国营企业，民营企业工作经验的年青人，自己各方面的适应能力还是不错的。新到一个单位，一个部门最重要的是要重新调节自己，适应新的环境，熟悉新的工作内容；了解工作的内涵与外延，做好自己的事情并及时与相关人员沟通。在这个熟悉与适应的过程中，公司的同事和领导给了我很大的帮助和指导，让我很快完成了角色的转变。

三个月以来，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧，服从公司战略发展的调配。在专业和非专业上不懂的东西虚心的向周围的同时请教，不断提高自己，争取尽早独当一面，为公司作出更大的贡献。当然初入公司，难免出现一些小差错需要领导指正，

但这些能让我更快的成长，在今后的工作中在处理各种问题的时候我会考虑的更加全面，杜绝类似错误的发生。在此我要特地感谢部门的领导和同事对我的指正和帮助，感谢他们对于我工作的失误给予的中肯的指正。

来到这里工作我的收获最大的莫过于对工作的执着和热情，对自己的敬业精神，业务素质 and 思想水平都有了很大的提高，希望在以后的工作中继续提高自己，增加自己的能力，为公司的发展作出自己应有的贡献。在此提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼，实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满热情做好本职工作，为公司创造价值，为自己展开美好的未来。

申请人：

申请日期：

尊敬的领导：

我叫，于xx年1月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管与同事，能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作上给我帮助。

我在此提出转正，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人：

营销科转正申请书篇四

尊敬的销售部领导：

我叫xx于20xx年10月27日进入公司进行培训。根据公司的需要，负责xx办事处销售工作。本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在xx办主管xx的指导下，我在相对较短的时间内熟悉了有关市场的基本情况，马上进入工作。在本部门的工作中，我勤奋工作。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，主管能够及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这四个月的工作中，我深深体会到与客户交流沟通是有趣味性的。我在不断努力工作的同时也不断的去发掘客户的潜在需求。我更加有信心将xx市场做大做强。希望公司领导能够给予我最大的支持。

我想特别感谢我父母给予我生命；感谢当初面试我的杨总和王经理，能录用我；感谢我的主管xx与同事xx能够在工作中给我很好的建议，及时纠正我工作上的错误，不断的在工作

上给我帮助。

我在此提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

营销科转正申请书篇五

尊敬的一部各级领导：

我叫xxx男，xxx西安人，目前就职于南京市场一部（历届项目）。首先，衷心的感谢领导们对我们市场人员的谆谆教导和信任，因为，有了您们的关心和教育，我们市场人员才有了坚定的信念和明确的追求，是您们给我们指明了方向，让我们懂得了什么叫做责任。

我下到南京市场已经两个月有余，在此期间，的确也学到了很多业务方面的知识和为人处事方面的技巧。说实话，两个月的点点滴滴真的让我受益匪浅，因为它让我从幼稚走向了成熟，从懒散走向了勤奋。为了能更加有力的效力于我一部和德铭，我特此申请转正，希望各级领导考核、批准，在此，一并感谢！

下面，我谈一下工作两个月以来的感受和体悟，主要有以下几个方面：

首先，我对于营销人员的工作性质有了一个切身的认识。我觉得作为营销人员，首先不能把“营销”这门学问看得太过死板和僵硬，营销本来就是一个活的东西，因为，它不仅是买和卖的问题，而且是“心”与“心”的较量，如何抓住客户的心里，使其产生购买欲望，然后再让这种欲望转化为购买行为，这是一个很关键的问题。所以，我们的一切出发点都是要围绕实现客户的购买行为为目的。当然，唯一的目的的实现还必须要以各种灵活的条件作为支撑，可以说，没有条件，购买行为是很难发生的。而在这些条件中，最重要的

就是你应该占据主动位置，只有这样，客户才能围绕你的思维走，从而一步一步地踏入你设好的“圈套”。用公司领导培训时的一句俗语概括起来就是，“做销售的只能你忽悠别人，不能别人忽悠你！”

其次，我对于营销人员的工作内容也有了一个初步的把握。其实，从熟悉资料到电话接听和现场把握，这三者之间是有这内在的联系的。对于一个新产品来说，首要的是我们必须熟悉它，熟悉它方方面面的东西，只有你熟悉了你的产品并把它当作自己的一部分以后，在接听热线电话的时候你心里才有底气，才能应对客户各方面疑问。同样，你要进行现场把握，热线接听的成功与否直接关系到你是否能与客户进行直接的交流，也就是说，热线接听的目的是要把客户引导现场来，从而发挥你的营销才干。如果热线接听没有把客户引导现场来，那么现场把握必然也就失去了意义，没有了对象。可见，以上三个环节是相辅相成缺一不可的。

再次，我对于营销人员的工作要求也有了进一步的认识。第一，你要学会做人，能容天下者方能成天下事。与客户打交道本身就是做人，所以，这就要求你在面对客户的时候首先要能“容”客户，即使客户提出再多刁难古怪甚至让你异常气氛的问题时，你也必须学会坦然的面对、心平气和的接受、巧妙的处理。同时，面对同事的时候你也要学会做人，因为我们本来就是一个团体，团体的力量永远是最大的。如果与同事都处理不好关系，又怎么去处理好客户的关系，又怎么去做好自己的工作。第二，要学会坚持。任何事情都不是一帆风顺的，同样，工作中难免会遇见些须不尽如人意的地方，那么，你是磕绊在困苦中不走甚至放弃和后退呢，还是要迎难而上，答案是肯定的！我们不能因为些须困苦就放弃自己的追求！自己的人生目标一定要坚持到底！记得在总部培训的时候，领导们就经常教导我们，“既然你选择了德铭，你就要与德铭同甘苦共命运；既然你选择了这个行业，迈出了人生的一步，你就要为迈出的那一步负责，否则，你就不要迈出那一步！”第三，要学会拿“数字”说话。干我们这一

行的，“数字”是一个很敏感但又不能逃避的东西。你今天接了几个电话，卖了多少套，投入了多少钱，产出了多少钱，投入产出比是多少，这都应该是我们认真计算和明确的。所以，不管你口头子上再怎么狂轰烂炸、海侃神侃，如果没有一个“合格的数字”，那么一切都是白搭！因此，数字，尤其是“合格的数字”，应该成为我们每一个营销人员都必须把握和追求的，而且，我们更应该把它当成“说话”的权利！

以上就是我下南京市场两个月以来的一些切身的感受，当然还有很多地方不尽如人意和完美，希望领导们能够批评指正，我一定会在以后的工作中不断改进和奋斗，争取能做一个对我们一部，对整个德铭有用的劳动者。我相信，“虽然我不是天空中那颗最亮的星，但我一定会使自己燃烧的更为炽热！”

感谢领导百忙之中参阅并批评指正，同时，希望各领导对我早日进行考核，谢谢！