# 销售业绩差检讨书(模板11篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-04-19

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。销售业绩差检讨...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售业绩差检讨书篇一**

您好！

很惭愧，这个月我的销售业绩又是全公司最差的一个，一个月的时间里面，我就仅仅成功了买出一套一房一厅的房子，这让我在同事面前非常的抬不起头来，我承认我的确是对工作太不用心了，才知道自己的销售业绩这么差，每垫底一次，您就要找我谈话一次，这已经算是您给足了我面子了，我很清楚要是我再这么下去，您的耐心迟早会被我消磨殆尽，这样下来可不是写检讨书这么简单了，很可能就是让我失业了，我一定要有所改变。

我现在的心态已经发生了变化，我想要认真工作，我想要被同事们看得起，我也想要被您在会议上点名表扬，而不是在公司的垫底的耻辱上再一次看到我的名字和照片。以前我是抱着无所谓的态度，非常随意的在接待客户，买不买看他们是不是迫切想要房子，我从来都不会为了努力，这就导致我的成单率特别低，被别人抢单的事情，常有发生，但是我不得不承认，这就是个恶心循环，客户找销售买房，看的不就是销售以往的成绩吗？这是他们判定一个销售是否靠谱的唯一标准，我这个样子的业绩，谁会愿意主动的找我，就算是找我了，看到我的工作态度也会选择换人吧，就这么长期以往我，我的业绩想不垫底都难，我要说想跳出这个范畴，那么我就必须要想点办法了。

以下就是我对接下来一个月工作上的想法：

1、首先我要主动的去寻找客户，打电话，发传单，找同学、朋友亲戚看他们是否有购买意向，反正就是尽可能的去发掘潜在客户，我绝对不能再想以前那么的不耐烦，挂我电话，我就过几天再打，没有把我拉黑我就还有机会。

2、别人的客户上百个，而我工作这么长时间了一个都没有。就是因为他们会去维护跟客户之前的关系，就算别人不买，但是只要了解到未来他是有这个打算的，就会时不时聊几句，这样才能让客户知道自己的存在，等到他们有意向的时候，找的销售肯定就是你。

3、反正我现在在公司同事的眼中，就是一个不思进取的人，我在他们那也没有什么面子可言，我就大可去找他们询问经验，让他们把自己销售秘籍能稍微传授自己一点，对我的帮助也是极大的。

4、去解决公司难缠的客户，据我了解，很多的客户是有意向买，但是公司就是搞不定，要么就是性格古怪，要么就是要求太多，这类人我也要去尝试一下，自己是否可以搞定，说不定卖出去一套别墅，我就彻底翻身了。

我一定要做到以上几点改变，这样我才能有可能不再垫底，我也要为自己的事业努力一番了。

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年x月x日

**销售业绩差检讨书篇二**

尊敬的领导：

您们好! 首先对我很差的业绩表示抱歉，我也感觉很惭愧。来到公司有一段时间了，可是还没有把业绩搞上去，在这里自我反省一番，还提出了对以后工作的表现，希望领导接受我的检讨。 现在的我白金卡做的比较差，很多时候我都不知道应该怎样来开展这一项工作，总感觉找不到有这方面需求的客户，很纠结，所以曾经跟过一些白金卡做的较好的同事去学习过，可是跟着他们的时候总是没学到什么东西，也不知道是我笨还是他们有所保留。现在我就觉得，什么事还是要靠自己的，所以我打算通过以下几方面来提升自己做白金卡的能力：

(1)首先是要了解通透白金卡的政策。这次考试才发现自己对白金卡的相关权益了解的很少，想想之前有些客户是符合条件的也被我错过了， 后悔莫及啊!

(2)提升自己的口才能力。遇到很多客户的条件是符合办理高端白金信用卡的，但是他们就是打死都不要年费或者不要自动分期，遇到这些人我都说的口干舌燥了，还是没办法说服他们，希望以后能够慢慢地尽量多的能说服客户。

(3)增强自己的底气和信心。很多时候在客户那里有点底气不足，自己虽然不会觉得低人一等要求人办卡之类的，但是总会有一点担心，担心这样一个...

此致

敬礼!

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇三**

尊敬的销售部经理：

非常抱歉!让您在百忙之中抽出时间批评教育我。此刻，我已深深认识到自己错误的严重，我错了!

我在近一个月的销售手机工作期间存在工作懈怠、疏忽大意、工作积极性不高等问题。这些问题直接导致了我没有完成销售业绩，而且我没有完成的不是一点两点，而是很多额度没有完成。公司下发我这个月完成两万元的销售额，我仅仅完成一万一千多元，还有很大一部分额度没有到限。

面对错误，我感到深深的自责、懊悔，我真的觉得很惭愧，对不起经理日常对我的关心和照顾。经过面壁思过，我已经深刻地决定了，我不能够忍受其他同事对我‘吃闲饭、吃底薪’的诋毁，我一定要有所行动：

首先，我要痛下决心，悬梁刺股地提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入手机销售工作当中。其次，我要向经理表示一下道歉，就前一阶段拖累大家后退的事情向部门同事道个歉。再有，我要吸取教训，总结经验，吃一切长一智，端正工作态度，改进工作方法，争取创造优良的手机销售工作业绩。

以上就是我的手机销售业绩没完成的检讨书，欢迎批评指正!

此致

敬礼！

检讨人：xxx

xxxx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇四**

尊敬的领导：

您好!

我是销售部的\_\_\_。对于这个月来我的工作情况，我真的感到非常的抱歉!我很惭愧，一名销售员工，但是我却连自己基本的工作目标都没能达到!对此，我真的非常的愧疚。这是最基本的工作，但是我却依旧没有做好!这已经不是我到公司的第一年了，但是却还是犯下这样的错误!我真的很抱歉。

在这次的成绩公布之后，我仔细的反省了自己的问题。我也清楚的从反思中认识到，这并不仅仅是市场的问题，这是我个人在工作中的失误，是我的大意和马虎，导致机会一次次在身边走过，最终导致了现在的状况!反思当时工作的情况，我真的很后悔!尽管有部分是因为我工作能力不够的原因，但是这也同样是我的问题之一。

现在反思了自己的问题，我决定对自己的问题进行反省、检讨。希望这能帮我改进自己的问题，认识自己的错误!

首先，我从反思中认识到自己的心态不对。市场是变化的，顾客也是如此，但是我却不知道紧跟发展，自己的销售方式不仅死板而且麻木。不知变通的结果就是面对有机会的情况却不能把握，导致白白的浪费了许多机会。对此，我真的很遗憾。

其次，面对当时的情况我不仅没能及时的做出应对，甚至还对此不闻不问，最后导致难以挽回的时候才知道慌张。对此，我认识到是自己的思想和危机意识的问题!作为一名销售，我应该时刻注意市场和自己的工作情况。但是我不仅没有去面对，甚至还有些不管不顾的情况!这是我在思想上的问题!同时，不仅影响了自己的行为，更是直接对工作造成了影响!

最后，是我在自我约束上的问题!反思这个月的工作来开，我在工作中实在是缺少计划!这样的问题导致我在工作的中遇上问题就会难以解决，不仅没有应对能力，还没有应对的方案!这进一步导致了我工作问题的出现!

反思了自己的问题，我才明白自己在工作中有多少的问题!这些问题都是我在工作中的散漫和懒惰导致了，这非常的糟糕!但是，我期望领导能再给我一次机会，我会好好的反省自己，并在后面的工作改变自己!这次的工作，我绝不会让您再失望!望您原谅!

此致

敬礼!

检讨人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售业绩差检讨书篇五**

尊敬的领导：

您好！

我现在的心态已经发生了变化，我想要认真工作，我想要被同事们看得起，我也想要被您在会议上点名表扬，而不是在公司的垫底的耻辱上再一次看到我的名字和照片。以前我是抱着无所谓的态度，非常随意的在接待客户，买不买看他们是不是迫切想要房子，我从来都不会为了努力，这就导致我的成单率特别低，被别人抢单的事情，常有发生，但是我不得不承认，这就是个恶心循环，客户找销售买房，看的不就是销售以往的成绩吗？这是他们判定一个销售是否靠谱的唯一标准，我这个样子的业绩，谁会愿意主动的\'找我，就算是找我了，看到我的工作态度也会选择换人吧，就这么长期以往我，我的业绩想不垫底都难，我要说想跳出这个范畴，那么我就必须要想点办法了。

以下就是我对接下来一个月工作上的想法：

1、首先我要主动的去寻找客户，打电话，发传单，找同学、朋友亲戚看他们是否有购买意向，反正就是尽可能的去发掘潜在客户，我绝对不能再想以前那么的不耐烦，挂我电话，我就过几天再打，没有把我拉黑我就还有机会。

2、别人的客户上百个，而我工作这么长时间了一个都没有。就是因为他们会去维护跟客户之前的关系，就算别人不买，但是只要了解到未来他是有这个打算的，就会时不时聊几句，这样才能让客户知道自己的存在，等到他们有意向的时候，找的销售肯定就是你。

3、反正我现在在公司同事的眼中，就是一个不思进取的人，我在他们那也没有什么面子可言，我就大可去找他们询问经验，让他们把自己销售秘籍能稍微传授自己一点，对我的帮助也是极大的。

4、去解决公司难缠的客户，据我了解，很多的客户是有意向买，但是公司就是搞不定，要么就是性格古怪，要么就是要求太多，这类人我也要去尝试一下，自己是否可以搞定，说不定卖出去一套别墅，我就彻底翻身了。

我一定要做到以上几点改变，这样我才能有可能不再垫底，我也要为自己的事业努力一番了。

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年x月x日

**销售业绩差检讨书篇六**

尊敬的销售部经理：

您好！

非常抱歉！让您在百忙之中抽出时间批评教育我。此刻，我已深深认识到自己错误的严重，我错了！

我在近一个月的销售手机工作期间存在工作懈怠、疏忽大意、工作积极性不高等问题。这些问题直接导致了我没有完成销售业绩，而且我没有完成的不是一点两点，而是很多额度没有完成。公司下发我这个月完成两万元的销售额，我仅仅完成一万一千多元，还有很大一部分额度没有到限。

面对错误，我感到深深的自责、懊悔，我真的觉得很惭愧，对不起经理日常对我的关心和照顾。经过面壁思过，我已经深刻地决定了，我不能够忍受其他同事对我‘吃闲饭、吃底薪’的诋毁，我一定要有所行动。

经过一番思考，我意识到这段时间的业绩不行，充分暴露出我工作热情有些不足、工作方法也有些切妥，更反映出我没有足够的工作资历积累。这三点问题得暴露如同当头棒喝一般敲击在我的脑海，让我有些清醒了。是啊，这三点当中的任何一点都足够让我陷入困境。为此，我决心针对错误问题，提出改正措施，并且坚决执行：

首先，我要痛下决心，悬梁刺股地提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入手机销售工作当中。其次，我要向经理表示一下道歉，就前一阶段拖累大家后退的事情向部门同事道个歉。再有，我要吸取教训，总结经验，吃一切长一智，端正工作态度，改进工作方法，争取创造优良的手机销售工作业绩。

此敬

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

销售业绩差总结

销售团队业绩奖金方案

服装销售业绩差总结

销售团队业绩考核方案

业绩没有做好的检讨书

怎么写个人业绩检讨书

**销售业绩差检讨书篇七**

尊敬的老板：

您好！

我是您服装店的一个销售员xxx，这个月我的销售业绩是店里最差的，这让我感到压力很大，同时面对和店里其他销售员的业绩，我个人的销售业绩如此差，是在对不起老板您的信任，在此向您检讨我对服装销售业绩差的事情。

身为店里的一名销售员，我的职责就是把服装给销售出去，但是我在这个月里，我个人的销售量很低，根本就售卖不出几件衣服，相比于其他销售员的一天就能卖出去几件衣服，我的就不够看了，也难怪自己到月底的销售这么差了。在看到自己这样的一个结果后，我对自己这个月的销售进行了反思，我才发现自己这个月工作的状态不仅差，自身也变得很懒散，当顾客进入店里买衣服时，我没有其他人那么热情，给人的感觉就是爱答不理的.。偶尔顾客多的时候，我有幸分到几个顾客，但是由于自己的业务不行，导致顾客对我的服务不满，久了，很多顾客也就不怎么找我了，那在店里我也就没有客源了，因此一个月下来，衣服都没几件是售出去的，比别人差的不是一点。

目前我那也知道自己需要加强业务能力，不然总是拉不笼顾客，自己也就不能有足够的客源，店里的衣服我也就无法进行销售，如此给店里带去的损失是很大的。我实际上也知道自己在这方面是有很多的缺点的，如果不把这些缺点改过来，以后对我的工作会产生极大的影响，甚至到最会都无法去工作。本月业绩差成这样，已经是让我们服装店有损失了。现在店里我负责的那一部分的衣服，都被堆积在仓库里，如果我不及时卖出去，后面换季就没有办法在售卖了，只能长期堆在仓库里不见天日的，那些衣服在今年也算是废了。如此我就是店里的罪人了，作为一名服装销售，竟然只能卖出去一点衣服，这能力也是差到极点了。我也赔偿不起整个店的损失，所以我一定在下个月争取把这些滞留的衣服卖出去。我会努力争取客源，努力做到让顾客满意，我也希望您能把机会再给我一次，让我下个月把损失弥补上来。我下一个月的销售业绩一定会追上来的，会做好服装的销售，让老板您满意，愿您对我这一次的业绩给于原谅，我可以做好的，请相信我。

此致

敬礼！

检讨人：

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇八**

您好！

我知道我现在面临着被辞退的危险，我也清楚我的业绩是多么的不堪入目，我目前在我们所有销售员工中业绩连续三次垫底，因为这个问题您找我谈话也不是一次两次了，但是我一直没当回事，直到这次年会上，您当着公司全体员工的面又点名批评了我，我实在是觉得无地自容，突然意识到我这样的工作态度，真的是作为销售的耻辱，业绩就是一名销售的能力的体现，这样的业绩难免让我不禁的去思考，我是不是真的没有销售方面的天赋，您放心如果这个月我又垫底，我会主动离职，绝不做公司的拖油瓶。

我打心底也是不想自己因为工作能力不行，业绩不达标而被辞退，那将是我这一生难以洗刷的耻辱。我来到我们房地产公司销售部门也不是一天两天了，仔细算一下也有将近一年了，从一开始进入公司我的业绩不理想，到中间几个月有点起色，现在年末这几年又回归老样子，业绩次次垫底，我真的很惭愧，挺对不起领导您的.栽培的，您给了我这份工作我也没有给您为公司带来相对的利益，谁都不想养个闲人在公司，我也能理解您想辞退我的心情，您放心，我在这个月一定把自己的上进心发挥到极致，我这个月一定尽自己最大的能力去搞业绩，就算要离职，我也要拼尽全力，看看自己究竟能力怎么样，究竟能不能在销售这个岗位上发展下去，如果尝试过后，最后还是差强人意的结果，那我也“死而无憾”了，那只能说这份工作真的不适合我，我也不要强求。

我近期仔细反省过自己业绩底下的原因，我总结出以下三点：

1、跟客户成单率太低了，总是处理不好跟客户的关系，不会从本质上去讨顾客的欢心，看着同事们面对客户时点头哈腰，卑躬屈膝的，我就是做不到，所以我在客户眼中就是个入世未深的黄毛小子，找我买房肯定不靠谱。

2、客户量太少，我总是盯着那几个客户，想等着他们那若有若无的购买意向变强烈，可我的同事们呢，都是有上百个客户去谈，绝对不会死心眼跟我一样盯着一个客户，他们都是觉得他没购买意向了，就直接放弃，寻找下一个目标。没有过多的客户群做支撑，我的销售业绩怎么起得来。

3、不会去寻找大客户，我每个月就算成交的单，也是那种价格最低平顶房，别人一单顶我三四单，这就从本质上落下很多。

以上就是我苦思冥想总结出来的问题，再接下来的一个月里，我会针对自身的这三点去搞业绩，一定要证明自己给您看，我还是可以的！

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇九**

今天，为表示我的深刻反省，我怀着无比愧疚的心情写下这封检讨书，以向您表示我对我在公司未完成业绩考核做出深刻检讨，也表示我对我自己在工作上不尽人意的表现的深刻认识，以及保证在以后的工作中，尽自己最大的努力，做到最好。

一个销售业绩的好坏取决自身态度，作为一名旅游销售对待工作应该像对待自己的梦想一样。不管有多艰难，遇到多少问题首先应该有勇者精神，所谓勇者应该冲更大的浪，我应该跟其他站在销售第一线员工一样积极努力地去工作。公司没有任何问题，经理管理也没有任何问题，一切问题在于我。我在我的工作当中出现几个严重问题：

1、惰性；

2、自觉性；

3、激情；

上面的问题体现了，我对工作上的缺陷，就像人做任何一件事，如果没有奋力的坚持、天然地自觉性和满满的热情，直到工作上出现问题的时候才去临时抱佛脚，那么最坏的结果就是任何事情都得不到好结果，对公司一点贡献都没有。

之前，我们对工作就是这么一个恶劣的态度，我没有能够对每个自身的每一个缺点做严厉的自我检讨，所以这是一次十分深刻的反省，我对于我自己在工作时差劲的表现感和不正的态度到十分惭愧。我真的不应该在工作的时候，只会呆呆地坐着，这么百无聊懒的，没有一点积极性。公司中，虽然每个人的人生观、价值观又是不同的，每个人工作思维方式也不一样，但是没有人觉得接受管控是一个种压力，每个人都有欣欣向荣的良好工作态度，却因我一个人的工作态度不端正影响到身边的另外一个，导致整个部门都感染上了这种懒惰的行为。也就是说因我一个人不遵守规则，那么其他人也不会去遵守规则，最后导致这个公司规章制度被破坏。对此，我感到万分的愧疚和懊悔，因为我一个人的表现而影响到部门，实属不该。

1、引领团队奋斗的方向 一个良好的团队应该有一个集体的奋斗目标，形成强大的团队凝聚力。因此，在团队管理中，我提出了\"部门荣誉高于一切，团队荣我荣，团队耻我耻\"的口号，让每个员工明白一个良好的团对对他们健康成长的巨大作用。在具体工作中，应注重发挥榜样的力量，重点对优秀员工加以栽培，使之成为团队管理的骨干力量，让他们引领带动全队员工努力学习，奋勇拼杀，团结奋进，为实现创建优秀团队目标而共同努力。

作为一个职业经理人就是应该想尽一切办法帮助员工达到这两个目的，在一个团队中，员工每天会遇到各种各样的问题，通过在培训中帮助员工解决问题、让员工在遇到问题后进行独立思考进而成长是经理必须做到的。员工的问题情感、工作、家庭都有，员工的问题当天遇到当天进行解决，如果员工今天的问题得不到解决，就会演变成明天的问题，这样就导致自身的工作状态下降。问题在越积越多的时候就会变为迷失，不知道应该从什么地方开始做起，然后失去信心最后离开。因此总结出一些比较重要的经验，首先培训就是在解决问题，培训不单纯是产品知识、而且有时候应该涉及到方方面面，情感、家庭、抗压解压，甚至是信任。员工应该每天都能有收获，开开心心的工作。 用他人之长，每个员工都有潜力 一个人有在出色的表现也最多只能占团队的1/9，好的团队不是由一个人演变出来的，他是由一群明星组合在一起而成的。以前我曾经看过一篇文章，说唐僧是个好领导，他知道孙悟空要管紧，所以要会念紧箍咒；猪八戒小毛病多，但不会犯大错，偶尔批评批评就可以；沙僧则需要经常鼓励一番。这样，一个明星团队就成形了。一个团队里不可能会是孙悟空，也不能都是猪八戒，更不能都是沙僧。

你一百米跑出来的速度，可能自己都想像不到。年轻人只要发现自己的潜力，充分地发挥出来，就是很有收获的。 从培训说起，培训不单纯是由经理来负责讲解的，培训应该由经理进行分配，由底下员工互动完成就可以。这样既可以锻炼到每个员工的积极性与主动性，而且也可以提升与发挥出该员工饿潜在优势。 招有天赋的人 企业要发展选人很关键，部门也一样，一次选人的失败可能决定了业绩的60%，我选人需要找有天赋的销售人员，一个职业经理人如果需要对自己的团队负责，让团队发展起来首先先设定自己选人的标准，我对这个也是有非常深刻的理解，麦克乔丹是打篮球的明星，他不用人督促都可以自觉的去打篮球。

刘翔长1.83米他就是为了出现在110米跨栏的冠军台上的。千里马是不需要督促太多的，因为他们天生就会有这样的行为，所以我要从选人上调整自己的思路，找到有用的人。 小用凭智、大用靠德 是领导的在工作期间就应该是领导，无论是从称唿和尊重程度上来说所有的员工都应该敬佩与顺从。蒙牛老总，牛根生说过：小用凭智、大用靠德。有德有才，破格重用；有德无才、培养使用；有才无德，限制使用；无才无德，坚决不用；用心做事，诚信做人。 看不到希望的时候就要不断学习 作为一个团队管理者，学习是非常重要的，如果一个人不学习就不可能进步。员工也一样，我们现在手头上拿有两份存折一份是现在公司给的金钱，一份是自身的能力存折。也就是所谓的你九年内什么钱都赚不到，但是你第十年就可以把你前边九年的钱一次性赚完。这个年头是学习的年代，大家都是知识份子。

我不应该感到害怕，不应该感到害羞，对于别人冷淡的反应，还是要有充足的热情，要有不畏困难，勇往直前的精神，一定要学会死皮赖脸，向小黑和银彬学习，学习他们的积极性，学习他们生来硬拽也要把人拉到报名点，报名参加我们的活动，学习他们看到目标，积极上前介绍，不畏畏缩缩，和陌生人交谈时也不会感到害怕。

我真的十分深刻地认识到自己的错误，同时我也发现自己所存在的问题，不够大，脸皮不够厚。我知道，脸皮不够厚，对于自己的工作室十分不利的。因为，我们后勤部的宗旨是：高调做事，低调做人。如果胆子不够大，就不能够积极主动地找事干，畏畏缩缩，到最后什么都干不了，就做不到“高调做事”。所以，锻炼胆量，是解决我的问题的方法，和更多不同的人，认识更多不同的人，扩大自己的交际圈子。

对于这次的错误，可能会给部门带来不正面的影响，可能会让别人觉得后勤部存在做事不认真的人，因此，我有如下深刻的反思和对自己的要求：

1、对于陌生的人事物，不要感到害怕，要表现的自然大方。

2、做事要有积极性，对于自己的任务，要有强烈的责任感。

3、对待自己的工作要有热情，要不怕苦不怕累，以微笑面对所有的困难。

**销售业绩差检讨书篇十**

尊敬的领导：

您好！

我是销售部负责xxx区域的员工xxx。在此，我要向您说声：“抱歉！”关于我在这段时间业绩不断下滑的问题，我真的感到万分的抱歉，但在前段时期里，我不仅没能及时的稳住自己的业绩，还导致个人的业绩继续下滑，不仅仅给个人的成绩带来了影响，也影响到了部门的成绩！对此，我感到万分的惭愧。

在给您上角这封检讨书之前，我深刻的反思了自己在这段时间来的.工作以及生活的情况。确实，因为生活中各种问题的连锁，加上在工作中的一时不顺，导致我在工作中出现连续的下滑问题。但是这并不是全部的原因，我明白，作为一名销售，不可能紧靠命运给自己带来成绩，一切都在于我们自己的行动。尽管这些问题确实给我带来了麻烦，但是我却放任自己的堕落，导致成绩下降严重！这才是真正的错误！

在之前我已经反思了很久，我在反思中深刻的认识到，这次的问题，主要是我在思想上的懈怠。因为我在面对问题的时候没有做好准备，让自己陷入了思想的低谷，没有积极的去解决。这不仅导致了我在一开始犯下错误，甚至在之后的工作中还一直在持续的犯下错误，给我的工作带来问题！

认识到这点后，我立马反思了之前的工作情况，确实，在工作中我因为遇上了一些问题后，就渐渐的开始消极起来，并且我还没有去及时的改正这些问题！在之后的工作中，我越发的消极，甚至在工作中也不再仔细！现在想来，我真的非常后悔。

当然，这样的情况是不可能持久的。在我的错误造成严重的影响之前，您及时的发现了我的问题，并严格的批评了我。在您的批评中，我深刻的认识到了自己的错误，并进行了这一段反思。我很清楚，作为一名销售来说，如今我已经非常的不合格了，如果我继续错误下去，只会自取灭亡。而且还会给大家，给您带来不少的麻烦。

但是在您的批评后，我重新认识到了自己的问题，并且通过自我的反思和反省改正了自己！我决定要在今后的工作的中严格的要求自己，严格的管理自己！防止在工作工作中在此出现这样的消极状态！望您能给我一个重新开始的机会，我一定会严格的做好自己的工作，并且比之前做的更好！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇十一**

尊敬的销售部经理：

非常抱歉!让您在百忙之中抽出时间批评教育我。此刻，我已深深认识到自己错误的严重，我错了!

我在近一个月的.销售手机工作期间存在工作懈怠、疏忽大意、工作积极性不高等问题。这些问题直接导致了我没有完成销售业绩，而且我没有完成的不是一点两点，而是很多额度没有完成。公司下发我这个月完成两万元的销售额，我仅仅完成一万一千多元，还有很大一部分额度没有到限。

面对错误，我感到深深的自责、懊悔，我真的觉得很惭愧，对不起经理日常对我的关心和照顾。经过面壁思过，我已经深刻地决定了，我不能够忍受其他同事对我“吃闲饭、吃底薪”的诋毁，我一定要有所行动：

首先，我要痛下决心，悬梁刺股地提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入手机销售工作当中。其次，我要向经理表示一下道歉，就前一阶段拖累大家后退的事情向部门同事道个歉。再有，我要吸取教训，总结经验，吃一切长一智，端正工作态度，改进工作方法，争取创造优良的手机销售工作业绩。

以上就是我的手机销售业绩没完成的检讨书，欢迎批评指正!

此致

敬礼！

检讨人：xxx

xxxx年xx月xx日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn