# 2025年销售业绩差检讨书(优质11篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-18

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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尊敬的领导：您好！我是销售部的xxx。对于这个月来我的工...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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**

尊敬的领导：

您好！

我是销售部的xxx。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：xxx

20xx年x月x日

**销售业绩差检讨书篇二**

尊敬的销售经理：

您好!

感谢您在百忙之中抽空看我写的检讨书!

我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。自己并没有好好的去考虑我现在的责任，造成了工作业绩不佳。我已经经深刻认识到此事的重要性，于是我一再告诉自己要把此事当成头等大事来抓，不能辜负值班经理和同事对我的一片苦心。

通过这个结果，我感到虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松了要求，工作做风涣散的必然结果。经过反思，我对自己这段时间的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时时处处也都能遵守相关规章制度，从而努力完成各项工作。

但最近，由于工作逐渐走上了轨道，而自己对公司的一切也比较熟悉了，慢慢开始放松了对自己的要求，反而认为自己已经做得很好了。因此，这次发生的事使我不仅感到是自己的耻辱，更为重要的是我感到对不起值班经理对我的信任，愧对同事们的关心。我决定做出如下整改：

1、对自己思想上的错误根源进行深挖细找，并认清其可能造成的严重后果。

2、认真克服生活懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优秀的表现来弥补我的过错。

3、经常和同事加强沟通，保证不再出现类似错误。

在这件事中，我还感到，自己在工作责任心上仍就非常欠缺。这充分说明，我从思想上没有把工作的方式方法重视起来，这也说明，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作做得更好，没给自己注入走上新台阶的思想动力。在自己的思想中，仍就存在得过且过，混日子的应付思想。现在，我深深感到，这是一个非常危险的倾向，也是一个极其不好的苗头，如果不是领导及时发现，并要求自己深刻反省，而放任自己继续放纵和发展，那么，后果是极其严重的，甚至都无法想象会发生怎样的工作失误。

在此，我向领导做出检讨的同时，也向你们表示发自内心的感谢。

此致

敬礼!

检讨人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售业绩差检讨书篇三**

尊敬的领导：

您好！

面对如此惨烈的工作业绩，我不禁冷头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊！

回顾错误，我在20xx年x月到x月期间的工作业绩非常糟糕，总共只完成18张业务订单，销售金额仅仅人民币30000多元。这样的工作业绩在本单位排名倒数第一，距离倒数第二名的销售业绩相差了20000多元，差距是明显，我的愧疚也是多多的。

因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售业绩差检讨书篇四**

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x月x日

**销售业绩差检讨书篇五**

尊敬的销售经理：

您好！

感谢您在百忙之中抽空看我写的检讨书！

我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。自己并没有好好的去考虑我现在的责任，造成了工作业绩不佳。我已经经深刻认识到此事的重要性，于是我一再告诉自己要把此事当成头等大事来抓，不能辜负值班经理和同事对我的一片苦心。

通过这个结果，我感到虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松了要求，工作做风涣散的必然结果。经过反思，我对自己这段时间的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时时处处也都能遵守相关规章制度，从而努力完成各项工作。

但最近，由于工作逐渐走上了轨道，而自己对公司的一切也比较熟悉了，慢慢开始放松了对自己的要求，反而认为自己已经做得很好了。因此，这次发生的事使我不仅感到是自己的耻辱，更为重要的是我感到对不起值班经理对我的信任，愧对同事们的关心。我决定做出如下整改：

1、对自己思想上的错误根源进行深挖细找，并认清其可能造成的严重后果。

2、认真克服生活懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优秀的表现来弥补我的过错。

3、经常和同事加强沟通，保证不再出现类似错误。

在这件事中，我还感到，自己在工作责任心上仍就非常欠缺。这充分说明，我从思想上没有把工作的方式方法重视起来，这也说明，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作做得更好，没给自己注入走上新台阶的思想动力。在自己的思想中，仍就存在得过且过，混日子的应付思想。现在，我深深感到，这是一个非常危险的倾向，也是一个极其不好的苗头，如果不是领导及时发现，并要求自己深刻反省，而放任自己继续放纵和发展，那么，后果是极其严重的，甚至都无法想象会发生怎样的工作失误。

在此，我向领导做出检讨的同时，也向你们表示发自内心的感谢。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇六**

尊敬的公司销售部经理：

非常抱歉！让您失望了！请接受我深刻的道歉！对于您在百忙之中抽出时间对我批评教育，我全部接受，并领会。

此刻，我已深深认识到自己错误的严重，我错了！

我分析了自己的销售业绩差的原因：在近一个月的销售产品的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157890多元，还有很大一部分额度没有到限，销售业绩很差。

我工作的反思及将来的销售打算：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，时刻提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入产品销售工作当中。

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。

第三，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，争取创造优良的产品销售工作业绩。

这是我一份用心写的检讨书，我深刻分析了产品销售业绩未完成的原因，也表明了今后销售的打算，敬请批评指正，也请销售经理你监督我，在往后的日子我会以销售业绩说话！

此致

敬礼！

检讨人：

20xx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇七**

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产品的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，时刻提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入产品销售工作当中。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，争取创造优良的产品销售工作业绩。

以上就是我的产品销售业绩未完成的检讨书，欢迎批评指正!

此致：

非常抱歉!

检讨人：\*\*\* （ ）

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：

非常抱歉！

尊敬的领导：

您好！感谢您在百忙之中抽空看我写的检讨书！

我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。自己并没有好好的去考虑我现在的责任，造成了工作业绩不佳。我已经经深刻认识到此事的重要性，于是我一再告诉自己要把此事当成头等大事来抓，不能辜负值班经理和同事对我的一片苦心。

通过这个结果，我感到虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松了要求，工作做风涣散的必然结果。经过反思，我对自己这段时间的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时时处处也都能遵守相关规章制度，从而努力完成各项工作。但最近，由于工作逐渐走上了轨道，而自己对公司的一切也比较熟悉了，慢慢开始放松了对自己的要求，反而认为自己已经做得很好了。因此，这次发生的事使我不仅感到是自己的耻辱，更为重要的是我感到对不起值班经理对我的信任，愧对同事们的关心。

我决定做出如下整改：

1、对自己思想上的错误根源进行深挖细找，并认清其可能造成的严重后果。

2、认真克服生活懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，

1、销售业绩不达标检讨书

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

2、销售业绩不达标检讨书

尊敬的xxx:

本人在任职\*\*\*地区区域经理期间，工作严重失职，工作成效不彰，业绩远远不能达到公司预期，在此特做个人反省和工作检讨。心理上没有重视公司渠道操作的政策，虽经教导，态度仍欠端正。反映在工作不扎实，客户资料不健全，客户资源有限，拜访客户蜻蜓点水。直接导致公司政策执行和操作不利，没有迅速扩大经销商范围和打开市场销售局面。工作不够扎实高效，得过且过的心理经常作祟。反映在渠道建设缓慢，客户问题解决不能及时妥善，累积出恶果。没有深入踏实倾听客户需求，导致服务和市场拓展工作成效不彰，影响公司口碑。

由于对公司相关政策贯彻和执行不彻底，导致不能有效整合利用公司资源，为产品推广服务，进行有效行销面的推广工作，且多为琐碎事情耗费时间。在阻碍市场推广的同时也造成客户的极大不满。行销工作没有充分按照公司政策走，而是过分依赖代理商，或乡愿讨好，或百般压榨，结果虽经努力，终不能营造更广阔的市场环境，业绩不彰，自己也走入困境。为了达成短期效益，对客户盲目乱承诺，终至承诺而不能履行，蒙上欺下，最终不仅伤害了客户感情也损伤了公司信誉。目光短浅，不能对市场反馈信息和潜量进行正确分析，没有市场经营的长期目标，市场操作的大局观和格局观不强，不能有效布点拓面，约束了自身发展，从而影响了产品市场推广效果和力度。

综上，从公司政策调整到目前，我个人在本地区的操作上没有明显的成效和实质性动作，主要因上述六大错误所致。公司领导几经教诲仍改进不大，实不堪再用；在此，董事长能限期改正，我深表感激，当洗心革面，痛改前非。为以实际行动证明自己决心，对自己负责，不辜负公司期望，我拟决定向公司请辞。非常感谢董事长和同仁的殷切挽留，诚祝愿公司经营更好，业绩再上台阶。共勉！共勉！

xxx

3、销售业绩不达标检讨书

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的工作业绩，我不禁冷头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊！

现如今，我已经深刻地反省了自我错误，总结我过去一段时间的表现。我在工作当中存

因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致：

非常抱歉！

4、销售业绩不达标检讨书

尊敬的单位领导：

对于这次我工作业绩没达到的事情，在此我向您递交检讨书，以深刻反省我自身存在的问题，恳求您的谅解，我本人也希望能够从检讨书当中获得一份对于工作的思考，从而再接再厉创造出辉煌的业绩。

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：

第一，从今日起我要重拾一份对于工作的热情，以饱满的干劲做好这份工作，提高我的工作积极性，将工作当中的各个细节做好，努力提高工作业绩。第二，我要重视向其他优秀员工取经，与他们定期做交流，从中学会正确的工作方法，掌握工作方法以后我会认真用好这些方法，从而提高业绩水平。第三，必须我要学会耐心，懂得一步步、有条不紊地做好工作，通过持之以恒、坚持不懈的努力从而不断积累工作资历，让自己的工作业绩不再下滑。

xxx

5、销售业绩不达标检讨书

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的工作业绩，我不禁冷头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊！

回顾错误，我在20xx年6月到12月期间的工作业绩非常糟糕，总共只完成18张业务订单，销售金额仅仅人民币30000多元。这样的工作业绩在本单位排名倒数第一，距离倒数第二名的销售业绩相差了20000多元，差距是明显，我的愧疚也是多多的。

因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致：

非常抱歉！

**销售业绩差检讨书篇八**

尊敬的:

本人在任职xx地区区域经理期间，工作严重失职，工作成效不彰，业绩远远不能达到公司预期，在此特做个人反省和工作检讨。心理上没有重视公司渠道操作的政策，虽经教导，态度仍欠端正。反映在工作不扎实，客户资料不健全，客户资源有限，拜访客户蜻蜓点水。直接导致公司政策执行和操作不利，没有迅速扩大经销商范围和打开市场销售局面。工作不够扎实高效，得过且过的心理经常作祟。反映在渠道建设缓慢，客户问题解决不能及时妥善，累积出恶果。没有深入踏实倾听客户需求，导致服务和市场拓展工作成效不彰，影响公司口碑。

由于对公司相关政策贯彻和执行不彻底，导致不能有效整合利用公司资源，为产品推广服务，进行有效行销面的推广工作，且多为琐碎事情耗费时间。在阻碍市场推广的同时也造成客户的极大不满。行销工作没有充分按照公司政策走，而是过分依赖代理商，或乡愿讨好，或百般压榨，结果虽经努力，终不能营造更广阔的市场环境，业绩不彰，自己也走入困境。为了达成短期效益，对客户盲目乱承诺，终至承诺而不能履行，蒙上欺下，最终不仅伤害了客户感情也损伤了公司信誉。目光短浅，不能对市场反馈信息和潜量进行正确分析，没有市场经营的长期目标，市场操作的大局观和格局观不强，不能有效布点拓面，约束了自身发展，从而影响了产品市场推广效果和力度。

综上，从公司政策调整到目前，我个人在本地区的操作上没有明显的成效和实质性动作，主要因上述六大错误所致。公司领导几经教诲仍改进不大，实不堪再用;在此，董事长能限期改正，我深表感激，当洗心革面，痛改前非。为以实际行动证明自己决心，对自己负责，不辜负公司期望，我拟决定向公司请辞。非常感谢董事长和同仁的殷切挽留，诚祝愿公司经营更好，业绩再上台阶。共勉!

检讨人：xxx

xxxx年xx月xx日

**销售业绩差检讨书篇九**

尊敬的销售经理：

我很抱歉!让您花费时间批评教育即此刻，我深深地意识到自己的错误和严重，我错了!

我是近一个月的手机销售工作期间存在工作懈怠，粗心大意，工作积极性等。这些问题直接导致了我没有完成销售业绩，我没有完成并不是一个小两个点，但许多行没有完成。该公司发布了这个月我完成二万元销售，我只是完成一万一千元，还有很大一部分数量不限。

面对错误，我感到深深的自责和遗憾，我真的觉得很惭愧，我很抱歉经理日常对我的关心和照顾。由墙后，已经深刻的决定，我不能忍受其他同事给我“吃闲饭，吃底薪“诽谤，我必须有行动：

首先，我想孤注一掷，悬梁刺来改善他们的销售工作的热情，销售业绩检讨书范文从心脏torrent强烈工作热情，全心全意地为移动电话销售工作。其次，我想给经理道歉了，之前的阶段拖你回来的事情该部门的同事道歉。再一次，我想要吸取教训，总结经验，吃所有长一智，端正工作态度，改进工作方法，尝试创建优秀的移动电话销售业绩。

以上是我的手机销售业绩没有完成书面自我批评，我们欢迎批评指正!

最好的祝愿：

我很抱歉!

**销售业绩差检讨书篇十**

尊敬的领导：

您好！

白酒一直都很受人欢迎，但是要把白酒销售出去却不容易，因为销售不是买一两瓶，而是更大的订单，而我却每次销售业绩都平平淡淡，没有多少出彩之处，我自己也了解到这些情况，所以我也在朝着其他同事改变。

我不是一个合格的销售人员，在岗位上不能达到销售业绩，不能做好销售，这就是我的缺点，没有人愿意一直平平淡淡，更多的向成就一番事业，想要有些成绩如果有什么好的成绩我才能够走的更远更高，我对我们厂里面的白酒都非常了解，但是每次与客户沟通的时候就是不能引起客户的兴趣，而看到其他同事不断上涨的业绩我的内心非常荒乱，非常难过，知道自己想要改变是不可能这么容易的，但也一直都在尝试着去接受。

需要时间也需要更多的努力，我上个月的成绩非常惨淡，没有达到及格线，我反思了自己的原因，我找的白酒的客源并不好，总有很多的缺陷和问题我找的客源不能够吃下多少货物，最多只能够成为零售。而我们的销售业务需要大宗交易才能够让我们的业绩长得快，如果一直都不改变自己的客源很难有大的突破，毕竟不是那么容易完成的。

我思考着是不是要改变策略，要重新找到大需求客户，同时也要打动客户，把我们公司的白酒的特色简要的说明，我过去在与他们沟通的时候缺少了认真总结和分析，做的不够，犯了很大的错误。太多的废话，让他们没有时间，毕竟我们联系的人都是有身份的人，他们的时间非常有限，如果不能够把长话短说，不能够点明我们产品的具体功效，就需要靠我们自己去想办法获得更多的沟通机会。

单单依靠电话沟通是不够的还需要先办法，把客户的微信和qq等加上，让他们可以通过这些渠道真正的去了解，去接触，做好相关的沟通总结，达到工作的基本要求，我会用尽可能多的方法去加强销售的方法方式，让我们的客户变成忠实的客源，成为源源不断的购买商，从而提高业绩。

当然我也明白了售后的服务工作的重要，我会把工作加强完善，去追赶那些比我有序的同事，不管路途有多艰辛我都要安曼的去学习更多的的少受方式，一点点攀登高峰，走出不同的人生阅历，让自己在下个月中的销售里面有突破。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

文档为doc格式

**销售业绩差检讨书篇十一**

尊敬的各位领导：

作为领班，首先由于我的工作不认真的原因，没有把工作做好出现了不应该的工作失误“没写工作日记”再此我做出深刻检讨!

当天由于游客较多，恰巧领导不在时候，由于我们工作的马虎大意，忘记了本应该在当值的时候就应该写的值班日记!事后经领导检查后才发现犯了过错但为时已晚!事发后，还不能心平气和地面对错误，有逃避的心理，不能立刻想着先从自己身上找原因!

经过领导的批评和教育后我发现，造成没写工作日记的主要原因，主要是我责任心不强。通过这件事，我感到这虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松要求，工作作风涣散的必然结果。自己身为组长，应该严以律已，对自己严格要求!增强自身的职业态度，避免在工作上的随意性。然而自己却不能好好的约束自己，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作更加做好，更加走上新台阶的思想动力。在自己的工作态度中，仍就存在得过且过，混日子的应付想法。现在，我深深感到，这是一个非常不好的想法，如果继续放任自己继续放纵和发展，那么，后果是极其严重的，甚至都无法想象会发生怎样的工作失误。因此，通过这件事，我感觉到自己的不足，所以，在此，我在向领导做出检讨的同时，也向你们表示发自内心的感谢。

我谨向各位领导做出深刻检讨，并保证：

1在这件事中，我感到自己在工作责任心上仍就非常欠缺。加强自己的工作责任心和工作态度。认真克服工作懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优异工作成绩来弥补我的`过错。对公司的管理规定制度学习和执行不好，以后认真学习公司的管理规定制度，做一名合格的员工。

3由于个人工作疏忽，带来了麻烦，影响了公司或部门的形象，以后要积极改正亡羊补牢，狠抓落实。

4对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，改正错误，把今后的事情加倍努力干好。我已经意识到我的错误了，而且认识到了此次错误严重性。我知道我那天确实是太马虎大意了。我保证今后不会再有类似行为发生在我身上。请领导继续监督、帮助我改正缺点，使我取得更大的进步!希望领导和同事们在今后的工作中多多帮助我，帮助我克服我的缺点，改正我的错误。我在此进行了十分深刻的反思和检讨。也真心地希望我能够得到改正的机会。我也会向你保证此事不会再有第二次发生。

还有再此我向全体部门人员道歉，真的对不住大家，由于我的粗心大意把大家也拉到了写检讨书的行列中，大家每一天面对紧张忙碌的工作，还要和我共同分担我的错误，我可以通过自己的行动来表示自己的觉醒，以加倍努力的工作来为我单位的工作做出积极的贡献，请领导相信我!

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

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