# 2024年业绩检讨书(汇总8篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-09

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。业绩检讨书篇一尊敬的销售部经理：非常抱歉!让...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**业绩检讨书篇一**

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：

x年x月x日

**业绩检讨书篇二**

尊敬的领导：

您好！

回顾之前一个月的工作，我的业绩也是垫底的，在此我也是要对这业绩去负责，去做好反省，自己也是要检讨上个月的工作，的确是没有做好，自己也是要找到原因，去改变从而让自己这个月把工作来做好，不再是那么差劲的业绩了。

其实自己进入公司的时间不是太长，的确能力上是有欠缺的，但是也是压力有些大，自己却没有转化为动力，反而是觉得目标难以去实现，导致工作上面也是松懈了下来，其实面对困难，我们要积极的去面对，无论什么样的难题，其实同事们也是会帮助我的，可是我却没有利用好部门的资源，同时自己做事情的时候也是没有那么的`主动，反而说了我才做，业绩不好自己也是预料到了，但是也是没有想过居然是那么的差劲，自己也是很对不起领导信任，既然在这个工作上面，那么就要去完成业绩，而不是那么的差劲，这不是排名的一个问题，同时也是自己的业绩其实和前面的同事也是有挺大的差距，如果自己做得好，排名靠后其实领导也是不会那么的批评我，那只是排名而已，而不是自己真的业绩差。

但看到和同事之间的差距，其实也是自己的主动性不够，大家的时间都是一样的，都是去找客户，都是同样的方式，一样的资源，如果有差别，可能一些老同事的确是有自己的资源的，但是和我一样进入公司的同事，大家都是一个起点，而我还那么的差劲，也是证明了自己是不够努力的，而不仅仅是能力不够，能力不行还可以弥补，还可以去多一些努力做好的，但是我确是没有努力，懒散的状态导致了这样的结果，我也是感到抱歉，只有真的努力过，如果的确做得不好，那么也是不会后悔的，但是我确实是没努力所以也是导致业绩糟糕让领导失望，也是给我们部门丢脸了，这样的结果自己其实也是不想有的，但之前的工作既然发生了，我也是要勇于去面对，要去改变。

这个月，我也是努力的去做，去找客户，花更多的时间在工作上面，自己也是不想以后再是这样的状态了，还是要学到，去对得起领导的期望，即使最后的结果不是那么的好，但是自己还是要努力才知道，不能畏惧困难，也是不能松懈懒惰下来，积极的去做了，也是会有收获，不是这么差的业绩的。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**业绩检讨书篇三**

在不小心犯错后，为了避免今后再出此类事件，我们常常被要求写检讨书，以对出现的过错进行反省，请注意写检讨要把原因讲清楚。问题来了，检讨书应该怎么写？以下是小编帮大家整理的销售业绩检讨书，欢迎大家分享。

销售业绩检讨书1

尊敬的领导：

您好！

作为您部门下的一名销售人员，我却没能按时完成工作的指标，辜负了您的教导和指点！对此，我真的感到很是惭愧。

回顾本期的工作情况，通过对日常工作的反省和梳理，我开始认识到自己在这段时间工作中的问题和不足！作为一名工作者，尤其是一名销售而言，我在工作的计划中规划的太过潦草，也没有明确的目的和想法！这导致我只是带着完成任务的方式去工作，没能意识到每一次工作的时间都是十分宝贵的！这是我在思想上的严重问题，是我的懈怠和不重视，导致了工作出现了偏差，最终酿成了这样的“苦果”。还给您和部门拖了后腿，对此，我真的十分后悔！后悔自己没能早一步认识到自己的心态问题，没有做好个人的管理和计划，导致了如今的场面。看着自己上期的收获，我的内心也非常羞愧！

在如今，我反省了自己在工作的上的一些错误，并将自己的不足总结如下：

一、工作思想上

工作要有目标，作为销售，更是因为有了目标，才会有干劲！但我显然没有在工作中给自己树立目标，这也导致了我在工作中没有动力，没有更新自己！甚至沉迷在懒散中，导致工作一直没有什么成绩！这是我在思想上的大问题！

二、工作能力上

社会在进步，工作也在不断的更新，但反观我的工作情况，我却没有在工作方面改进自己，没有根据客户的情况和需求去完善自己的工作方式！这自然就不会有顾客从我这里购买产品，成绩自然也就上不去。这本是销售工作的基础，但我却在工作中本末倒置，没有意识到作为销售的责任，就是为了让客户购买自己的产品！但我却不知改进，导致了客户的流失，这是十分糟糕的行为！

如今，通过这些反省，我看懂了自己这次为什么会失败，也明白了自己和同事们的差距在哪里。大家都是一个部门的同事，但我却没有重视自己的工作，给我们的团队带来了影响。对此，我一定会认真的重新悔过，正视自己的不足和问题！

望您能给我一次改过的机会，我在这次一定会认真地对待自己的工作，绝不疏忽！在下次，定能的取得满意的成绩归来，还望您能原谅我此次失误，实在是非常的抱歉！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书2

尊敬的领导：

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

销售业绩检讨书3

尊敬的领导：

您好！

这个月快结束了，但是我的业绩却是很糟糕，没有达到领导给到的要求，虽然我的通话量并没有比其他的同事少，但是我通话的质量却是比较糟糕，我要反省我的工作，认真的检讨我工作上的问题。

虽然这份工作的任务量比较大，但是其他的同事都是可以完成的，而我却完不成，也是我自己的问题，我没有认真的对待这份工作，觉得把工作量完成了就好了，业绩怎么样就只能看天意了，我这种想法是错误的，会造成我对工作不认真，每天就是正常的拨打电话给客户做销售，而不是想我的这次拨打是否能促进销售，能留住客户，能让客户下单。而我的不认真也是会在工作中即使一些有意向的客户，我也是会因为不那么在意业绩导致他们流失了，其实可能他们是有这个想法的，想买我们的产品，但是我在电话销售的过程中却是没有很好的给他们做好工作，没有督促他们下单，也没有意识到他们是有意向想购买的。

我的工作态度不够好，比较懒惰，虽然说是完成了通话量，其实很多质量都是不够好的，只是简单的询问客户要不要我们的产品，而不是很好的去对待每一个客户，让他们明白我们产品的优势，以及对不同的客户要有不同的销售技巧，这些都是在之前的培训中讲过的，但是我却没有做好，而是只打电话，问同样的问题，而不是细分好哪些客户应该怎么去问，怎么样促进销售。而且我会在每天打完电话之后就休息，而不是想着我今天的业绩怎么样，觉得打完电话就可以了，没有勤奋的去总结一天工作的得失，是不是我电话里面有做的不够好的地方，哪些销售的技巧我没有去用等等。

业绩不好更多的是我自身的问题，而不是说领导分配的任务太难了，我无法完成，经过反省我也意识到了我的问题，在今后的工作当中，我要认真积极的去对待，好好的总结一天的工作，了解我工作中哪些是做得不好的，哪些是可以继续保持的，哪些是需要去改善的，而不是只是完成每天的工作就可以了，而是要保障质量，保障能有业绩产生。

请领导相信，我在下个月一定会改过的，不会再完不成领导给到的目标业绩了，一定会认真的工作，不再偷懒，以一个好的态度来认真对待工作，完成业绩的。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书4

尊敬的领导：

您好！

我这个月没有完成销售的任务，业绩也是排在倒数的，对此我也是要去反思，是自己的问题，而不能追究于其他的原因，况且同事们也是做得不错的，我还是要检讨。

如果说之前的几个月业绩不是太理想，其实也是可以理解的，整个环境也不是那么的好的，而且自己其实也是在这种状态里面还没有走出来，其他的同事都是进一步的去做好了自己的工作，可是我还觉得比较的难，却没有去开拓，去了解市场，去找客户，导致最后业绩那么差劲，我也是感到有些羞愧，是自己的问题，我也是要去解决，不能这样混日子，而且领导也是指出了我的问题，业绩差自己的态度也是要端正过来。作为销售，其实无论遇到什么样的困难，都是要去克服，去把业绩做好的，最后的结果可能无法预料，但是应尽的努力还是要有的，但是我平时的工作却是努力都是有些不够，导致最后这样，我也是要承担，必须要把之前落下的业绩目标在今后追回来，而不能觉得过去就过去了，给了我们任务，有要求，那么我们的工作其实也是要去做好才行的。

和同事对比，我更是看到自己的差距，业绩差，其实更需要我花费时间在工作上面，多去思考，而不是混日子，过一天就算一天的，去向优秀的同事学习，探讨如何的做能把销售做起来，而不是还不够主动，不然就没必要做销售的工作了，既然来做了，那么自己还是要去让自己的业绩做好，去尽到更多的努力，领导的话让我也是醒悟过来，自己的确经历了之前的几个月，由于要求低了，反而自己还松懈，这是不对的，并不能由于其他的原因而自己放松了对自己的要求，无论环境如何，其实自己都是要去成长进步才行，销售的工作就是如此，自己不去进步，那么客户就被别的竞争对手给抢走了，自己还是要去付出努力，来让自己的业绩做好。

此次这么差劲的业绩，我也是没有脸面去面对领导，不过我也是知道，结果已经是这样了，我也是只能以后去努力，不能再让自己那么松懈了。今后要做好，之前没有完成的业绩也是要在以后去完成好，争取在这一年是完成任务的，此次的业绩我也是会记在心里告诉自己，不能再这样，要做好自己本职销售工作。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书5

尊敬的领导：

您好！

非常抱歉，在这种业绩已经排在倒数第一的时候，来跟您写检讨书检讨自己在工作上的不足。真的，非常抱歉，您要是知道我的业绩会这么差，肯定一开始就不招我进来了！

您心里的遗憾，我是非常清楚的！我自己也没想到，我在xx电脑做销售的时候，业绩可以排在第一，怎么来我们这里就变成了倒数第一，这其中的玄妙，我也有想过。或许是我那一套话术还是更适合推销xx电脑，毕竟xx电脑是一个国外的品牌，而我们电脑是一个国产品牌，这两者面对的客户群或许还真是大有不同。一开始我就是抱着不相信我们国产品牌不如国外品牌的信念，按照惯常卖国外品牌的方式去买的我们国产品牌，我以为我们国人不会因此就不买我的产品，没想到现在看来，还真是差别挺大的。

领导，我错了。我不该不依据我们国家的国情来具体问题具体分析，导致我的业绩一来就垫底，让您当初介绍我时补充说明的，我是xx品牌电脑的销售业绩第一，这一说法在我的业绩出来时让您打脸了。真的，非常抱歉！不过也请您再相信我一次，给我一次挽回的机会！刚来的我，的确是因为没有熟悉套路而导致了这样的失败，我相信在我的认识与改变下，一定还是能回到您所认为我可以走到的位置！

我已经在写这封检讨书时认识清楚了，我是一个您聘请来争取高业绩的电脑销售，我不可以用什么品牌不同来作为借口来搪塞大家，我必须要用业绩来说话！我会彻底去了解清楚我的电脑销售业绩不好的原因，我争取在下一次业绩评比的时候就能够把自己的业绩提升上来，不给您失望的机会，更不给您丢脸的机会。如果可以，请您批准我去市场上做一下调研的机会。过去我电脑销售业绩高的年头，都是我深入市场做过调研的结果，希望您也能给我这样的机会去了解国产电脑市场，以及更好的了解我们品牌电脑主要的购买人群都在哪里。另外，我个人认为，我们品牌的电脑可以在高中毕业即将上大学的学生群体中做一波宣传，我们品牌的电脑性价比是非常适合学生群体的，并且爸爸妈妈送孩子去上大学都希望自己的孩子能够不比别人缺啥，而电脑这一必备的东西，一定是学生家长的购物计划内的！

请你接受我的检讨，也请您接受我的提议！

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书6

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。

敬礼!

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

销售业绩检讨书7

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

销售业绩检讨书8

尊敬的领导

您好！

很抱歉，给店里拖后腿了，我这个月的销售业绩可以说是惨不忍睹，在店里数名销售中业绩名列倒数第一，实在是惭愧，我对不起您的栽培，这个月的工资我都不好意思拿，这样惨的业绩，可能任何一个刚来的新人都会比我高出不少，您放心，本月的业绩单在被我得知的那刻，我就惊醒了，我才发现自己这个月在店里卖出去的衣服就那么几件，一只手都能数的过来，看到这样丢人的数据，我怎么可能还不警惕，我们店的规矩我记着的，销售员工连续三次销售业绩垫底，就要被炒鱿鱼，这是店里的死规矩，我就算是老员工也不能例外。

仔细算算我来到店里也有三年多了，我身为店里的老员工出现这样的业绩实在是不应该，我心里也清楚，现在我的心里满是对您的愧疚，是您给了我这份工作，可是我却以这样的业绩去回报您，我很抱歉，但是请您务必不要怀疑我的工作能力，您也知道我销售能力其实不差，您从以往的业绩单就可以看得出来，我最近因为家里有事，在工作上总是分神，总是无心工作，所以才导致我这个月的销售业绩平平无奇，最近我的儿子马上就要上小学了，但是我住的地方附近却没有好的小学，我不想孩子输在起跑线上，所以我跟我的老公商量着把现在的房子卖了换一套市中心的学区房，那样才不会让我的孩子在学习上有任何的不便，但是我们物色了很久，找了很多房子，都不是很满意，我们现在是四室两厅的房子，可能换到学区房就只能变成两室一厅的房子了，这样的差距让我们有点难以接受，但是时间在一天天的过去，也就意味着孩子开学的时期越来越近，我现在是火烧眉毛了，找房子的事刻不容缓，一点也不能再耽搁了，为此我跟我老公吵了不止一次了，他认为那套房子地理位置太差，他上班太不方便了，而且还那么小就那么贵，他觉得继续找总能找到好的……这因为这事，我上班的时候总是想着，根本无心工作，心思全都飘走了，有时间就算有顾客来店里了，我都没注意到，就让别的同事抢了单。

您放心，这周末放假，我一定把家里那边的事情都安排清楚，一定不会再把私人情绪带到工作上来了，绝对不会再因为任何的事情影响我的工作，这个月的业绩这么差，我实在是没脸拿工资。这个月的工资就当对我的惩罚吧，也让我有个教训，我下个月如果再出现这样的业绩，不用您安排，我会主动离职的。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书9

尊敬的领导：

您好！

我是\_\_\_，我不知道怎么跟你解释了，有段时间以来对于工作的懈怠，对自己销售业绩的一个看待，不是很好，我的业绩一直都处于一种比较低的状态，在公司来讲业绩肯定是首要的，做一名销售，无论是做什么都应该都是拿业绩说话？不像现在我这种情况真的是非常的不好，做到这一步，我感觉自己已经不是一名合格的销售了，业绩一直以来都是这样的话，肯定是不行，也拿不到标准，达不到要求，我一定会好好的提高自己的能力，就像这次业绩不好一样，我一定会从这方面出发，再也不会让自己的业绩一直处在这种状态。

想着想着段时间以来我在公司的工作状态也不是很好，作为一名销售重要的就是态度二字，还要努力，只要努力了，不能说一定会有业绩，但是自己也会得到一些提高，当然，业绩是靠自己的努力和运气得来的，这是其中缺一不可的东西，我也一定会按照要求好好的完成自己的工作任务，不偷懒，这段时间以来，我一直都在好好的研究自己各方面的能力，还有需要进步的地方，就是对于我来说的一个缺点，有些缺点需要时间去打磨，我也会通过这些机会好好的，改造自己，在这个过程当中也定会遇到很多问题，不会因为自己出现了这样的问题，就放弃自己在销售这些好，我一定会不断的要求自己，加强自己，提高自己自己的业务能力，这次我业绩一直都不好，可能是出于在工作当中一些状态不好的原因，是我自己没有努力，是我自己对自己的工作不是很重视，发生了这种情况，我也感觉到非常的遗憾。

工作到了这么久，我也对自己的能力有了一个正式的看待，对于自己在工作当中出现的这样的问题，也需要重视起来，在业绩这一点上面不能说自己做得非常好，但是也有一些可以骄傲的地方，我从来没有说自己哪方面特别突出，特别是在业绩上面，我们公司也非常优秀的员工，有销售精英，我向他们学习都是应该的，就像现在一样，我还是应该向他们学习，因为自己的业绩达不到要求，就应该虚心的学习他人身上的优点，这是一定的，毋庸置疑，想让让自己成功就应该肯定自己就应该端正自己的态度，在工作的时候有哪些缺点就已经及时的纠正，做一名保健品销售员，我对自己的工作也是肯定的，只要肯定自己的产品，才能让客户肯定你的产品，这是销售当中一种素养，也是对自己的一种肯定，对自己产品的一种肯定，这么一来，在工作当中体现了价值，有个好的价值观，销售工作才能顺利的进行下去，才能够有所突破，在接下来的工作当中，我一定会好好的研究这方面，我也会深刻的检讨自己，这次销售业绩不好的原因，那接下来一定奋发图强。

此致

敬礼！

检讨人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售业绩检讨书10

尊敬的xx：

您好！

我是您房地产的一名销售员xxx，我今天向您检讨这次我销售业绩很差的事情。我没有做到一个销售员最基本的业绩量，在业界内是很低的，在我们房地产也是最差的那一个，我给您丢脸了。

我作为一个销售员，在销售房子这方面也算是经过公司培养过来的，但是我回报的成绩却是如此的差。今天您来公司查我们这个月的销售业绩，我的名字排在最后面去了，亏得我在进入公司前，还被公司通过系统的培训销售的能力和技巧，我拥有先决的条件，我做出的业绩是这样的差。更何况我本身也是一个销售的专业生，在大学学的的专业也是这一方面的知识，期间还获得不少的成绩。我在进入我们公司之前也在其他公司做过销售，经验本应该是很足的，可是结果却不是您想要的，也不是我想要的。这让我很是心虚，顶着高薪工作，给的业绩却不符合。

这次事后，我反省了自己，我知道自己为什么业绩如此差了。我在工作的时候总是偷懒，不想认真做。因为以前干过这个，然后自己干久了，就变得懒散了。再有一个就是我没有认真对自己接手的房子去查看，直接就把它售卖出去了，因为自己没有把关，所以有些顾客的需求我没有及时满足他们。另外，我也没有定期的与客户保持联系，久而久之，他们对我也就不满意了，在失去联系，就没有资源了，也没有人愿意跟我接洽买房事宜，我就彻底闲下来了。本身自己也变得不是很积极了，时常因为出差的愿意出去游玩，并没有认真的带客户看房，把人家撂下不管了。所以我整体的销售的业绩就变得格外的差，都是因为自己工作没有放在心上的原因。

现在我知道自己原因在哪，我就会改正的，毕竟我不想丢掉我好不容易争取到的工作。之后我会认真的把房源了解一遍，同时也对即将要买房的客户联系好，亲自陪护看房，服务到底，知道满意为止。当然，我也会把老客户的联系方式弄回来，继续与他们保持联系，把关系拉回来，为自己以后销售买房弄基础。我也不会以出差原由出去玩了，会认真的把别的地方的房子看准在卖出去的。

愿这次，您予以原谅，我会努力把损失补回来的。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

销售业绩检讨书11

尊敬的领导：

您好！

我是xx，这段时间以来我一直都在思考自己在工作当中的问题，我觉得这是我不能松懈的，接下来应该要继续去做好，我反思了一下，这段时间以来确实还是做的不够好，问题还时常会有，这样下去肯定是不好的，我作为一名销售人员，我肯定是希望自己各方面的业绩能够做的突出一点，确实在这方面我也是感觉不是很好，业绩方面还有待提高。

作为一名销售工作人员，我也一直都在认真反思自己，有些事情上面确实做的不够好，这不是我想要看到的结果，继续这样下去肯定是不好的，对于平时的工作我也应该要更加的用心一点，业绩在很大的程度上面决定了一些东西，我这次出现的情况也确实是有很多的问题，作为一名销售人员始终都应该要重视自己的业绩，我这几个月以来，怠慢了自己的工作，确实还是需要去维持下去的，这对我而言非常的重要，需要我合理的去安排一下，未来在工作当中，这些都是应该要持续去发挥好的。

这段时间以来在工作当中，我也一直都在思考，在这一点上面我也还是需要认真的去做好分内的事情的`，在这段时间以来的工作当中，我也确实是感触良多，这是我应该要去端正的态度，我也意识到了自己的问题，在这方面我也一直都在想自己接下来需要怎么去维持好的状态，在工作方面我也始终都是能够认清楚自己的方向，这对我来讲也是一个很大的提高，回顾这段时间以来的工作，我确实还是业绩不好，我也意识到了问题的所在，并且在接下来我也一定不会再让这样的情况出现了。

这是我应该要有的态度，作为一名销售人员，我也还是应该要认真负责一点，在这个过程当中，我是觉得非常充实的，业绩方面我也还是应该要做出更多的调整，回想近期的工作，我还是应该要认真去选择清楚，这一点是毋庸置疑的，以后我也应该要坚持去做好的，工作态度，态度上面我没有做好，这是非常不好的，所以感激周围同事对我的帮助，还有您一直以来的关心，对我工作的理解，这样下去一定会出现问题的，这样下去还是需要坚持去落实好的，对于今天的情况我也需要对此，负责任一点，以后我一定会好好调整好心态，以后会认真的搞好自己业绩。

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书12

尊敬的领导：

您好！

我知道我现在面临着被辞退的危险，我也清楚我的是多么的不堪入目，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x月x日

销售业绩检讨书13

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!

销售业绩检讨书14

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下滑的检讨书，欢迎批评指正!

检讨人：xxx

xxxx年xx月xx日

销售业绩检讨书15

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

**业绩检讨书篇四**

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。

非常抱歉!

**业绩检讨书篇五**

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： ( )

**业绩检讨书篇六**

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的.销售业绩，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!

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。

检讨人：

20xx年xx月xx日

**业绩检讨书篇七**

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，

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\*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。

检讨人：xxx

20xx年9月11日

**业绩检讨书篇八**

尊敬的领导：

您好！

虽然当前阶段的销售工作已经告一段落却让我感到很沮丧，由于销售业绩差的缘故让我明白自己近期的工作没能做好，若是足够努力的话也许业绩差的结果便不会出现在自己身上，这种令人无奈的现实也让我意识到自己对待工作变得懈怠许多，现对这次销售工作业绩差的问题进行相应的检讨。

显而易见的是这次业绩差的问题完全是自己没能认真做好工作导致的，毕竟纵观身边的同事都能够通过销售工作中的努力取得不错的业绩，唯有自己出现了业绩差的状况自然要从身上寻找原因才行，经过简单的分析不难发现自己对待销售工作是不够认真的，若是能够在工作中付出努力的话也许自己便不用面临这个结果了，但身为销售员工总得为当初在工作中的不负责承担后果才行，我也希望能够通过惨痛的教训帮助自己认识到不认真工作将会造成怎样的结果，若是想要寻找借口逃脱责任未免就太没有担当了。

另外我也很感激领导的批评能够让自己意识到业绩差的\'原因所在，毕竟我也曾有过寻找借口来为业绩差的问题推脱责任的想法，但在我被批评之后终于认清现实并明白唯有认真做好工作才能获得业绩的提升，仅仅抱着好高骛远的想法而不去付之于实践则难以取得理想的成果，类似的道理自己早已熟记于心却在实际运用中没能派上用场，现在看来也许是自己心怀侥幸从而认为些许的偷懒不会对工作的完成造成影响，殊不知不肯努力的人想要获得成就简直是痴心妄想的事情。

得到教训以后通过检讨及时认识到自身的不足是我需要做到的，所以我会在今后的销售工作中多向同事学习并用以改正自身的不足，毕竟工作态度差以及不够认真是我目前存在的主要问题，若是能够得到改善的话相信自己的业绩也会随之提升许多，这既需要我在工作中严格要求自己也需要在今后做到持之以恒，我也始终相信能够坦然面对自身过失以后将会用心做好销售工作，可以说这次获得的教训足以让自己在今后的销售工作中铭记终生。

对我来说销售业绩差的问题本就不是件光彩的事情，因此我会牢记这方面的教训并确保自己会在后续的工作中积极改进，也希望领导能够相信自己的承诺并在工作中给予支持，我会珍惜来之不易的机会并在销售工作中积极表现自己，相信在付出努力以后能够让我解决目前业绩差的问题并。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx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