# 销售业绩不好检讨书(优质15篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-05-14

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧销售业绩不好检讨书篇一尊敬的经...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售业绩不好检讨书篇一**

尊敬的经理：

您好！

我的销售业绩在我们部门最低，严重拉低了我们部门总业绩，身为一个汽车销售人员没有取得好业绩辜负了经理的重视。

正如经理您说的，销售业绩不好是有原因的，我也思考了我自己的个人存在的问题，经过多天的思考也基本理清了自己的问题。

我在客户资源生做的不够好，美誉找到准确客户，对于客户的需求不了解，导致自己在销售的时候没有能够在规定的时间里取得多少成绩，以前我销售的时候考虑的非常少，我们是线上邀约，线下参观的方式来达成协议，首先我邀约就存在问题，没有准确的找到自己的客户，不明白自己客户的需要浪费了大量时间不说，还让自己找到的客户没有多少价值，虽然也有一些客户成功邀约，可惜却没有经济能力购买，要不就是有心买却买不起，这些都应为自己没有事先了解客户的情况这样反而浪费精力维护到最后一无所得，这是我的错。

在邀约的时候没有把住客户的脉，不能满足客户的需要，这也是我的问题，客户的精确需求我们满足不了导致自己部门完成任务这是我考虑不周，既然邀约到了公司缺没有成交这给我自己的信心打击非常大，让我对于工作产生动摇，认为自己不能完成工作任务，前一段时间还好，但是到了后面一段时间几乎都没有多少动力因为感觉自己不合适，因为自己信心缺乏。

自己对我们公司销售的汽车还不够了解，当一些有研究有需求的客户询问我问题的时候发现我存在很多问题，给我的帮助不是很大，我也明白了自己的问题作为一个销售人员不了解自己的销售产品是一件非常严重的事情，这是自己的失职，存在这些问题让我自己的工作没有完成。

很多原因都存在，这也是我业绩不要的原因，现在我需要改正自己这些问题，我也向其他同事请教过，决定在经过工作的时候重视客户资源，对客户的赛选，一定严格要求保证自己有更好的成长，对于客户事先了解情况，通过第一次沟通了解客户的基本情况不在也谢不是真正客户的人身上浪费时间。

在与客户沟通的时候也会讲究技巧不会在这样把公司发给我们的话术放在一边，一定会好好提升自己的能力把自己的话术能力提升上来，让我在与客户交流中有更好的结果，也会了解公司的产品，在今后的工作中我一定会改变自己的情况积极争取客户，提升自己的销售业绩。

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇二**

尊敬的公司领导：

您好！

我是公司销售处的员工xxx，目前在公司任职这个工作已有两年了，但是这一年里我的业绩一直就不好，今天被我们的经理喊过去谈话一番，我才知道自己在工作的时候是有多么不认真，所以自己的销售业绩就不怎么好，现如今我也向您递交此份检讨书，来表达我的忏悔，希望您能够感受到我的真诚。

第一年刚来的时候，满满的热情，对待工作是有用不完的干劲，总是把自己放在前头，把自己的销售工作也做得极好，上面的领导都夸奖了我，这让我在这份工作中尝到甜头，所以就使劲的做销售的活儿，第一年的业绩可想而知有多好，但相反今年的额业绩简直是降到了低谷了。我一年整体的销售的业绩还不如原先的三分之一。从这看来，原是我这个人一开始尝的甜头太多，把自己撑到了，到如今都还没有消化完。所以在今年工作的时候就没有太把工作做好了。

今年的工作我想从这几方面去反思：第一，我做事的懒惰性加大了。大多数的工作我都提不起劲来做，上级交代给我的工作，我都没有按时完成，而是往后放，结果就是工作堆积太多，就干不完了。第二，我在销售时对待客户也不像开始那样微笑面对和尽情的介绍我们的产品，久而久之，就没有客户来我这里购买产品了，那我的业绩自然就下降了。再有一个就是原来我的老客户，我没有经常保持联系，没有珍惜来之不易的客源，在快要失去的时候，我都没有采取办法去挽回他们，就这样我的客户所剩不多，现在我的销售就停止不前了。第三，就是我都个人原因，我对待销售本身的热情一直都在下降，因此对待公司给的培训机会都放弃了，对销售本职没有太多动力，自己一直沉在原来的状态出不来，所以至今我都销售一直都上不去。

接下来的工作，我必将付出原先几倍的努力加赶，对于公司给我们的福利努力去争取，把自己的能力提高才能把销售工作做好，今年的销售的业绩我已经没有做好，那我只能把所有的期待都放在明年，希望领导您能够相信我，原谅我这一次的不好，之后一定会做的比之前还要好，会努力把业绩提上来，让您看到我的成果。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇三**

尊敬的领导：

您好!

由于工作中的疏忽导致最近的汽车销售业绩并不理想，尽管自己在销售工作中付出了很多努力却在细节处理方面不如其他同事，这也导致了自己在结识更多客户的同时反而很难将销售业绩提升上去，鉴于这段时间又没达成销售业绩的缘故还是应该针对此事进行相应的检讨。

造成汽车销售业绩不好的原因很可能是拜访量不太理想，尽管自己通过电话沟通的形式联系了许多客户却没能从中体现自己的诚意，光凭这点准备便想让客户购买车辆未免显得有些太天真，对比那些在外跑业务的同事来说自己未免的确懈怠了不少，很多时候宁愿待在办公室不停打电话也没能产生主动拜访客户的想法，可惜的是这种等待客户主动上门的心理本就存在着较大的矛盾，即便有客户来到公司购买车辆也很不一定会联系自己带他们去看车，既然已经从事汽车销售工作却还存在着这种侥幸心理又怎么可能达到自己的业绩目标。

不得不说这种幻想客户主动上门的心态很有可能导致自己养成好逸恶劳的坏习惯，不愿意花费精力主动拜访客户的后果自然就是没有业绩产生，与其埋怨其他的因素不如从自身寻找原因便能够认清错误的本职，实际上面对销售工作应该要有着较高的追求目标并为之而奋斗才会产生相应的业绩，至少面对销售工作中的窘迫的确应该要尽快做出相应的改变才行，否则的话总是在原有的业绩上驻步不前只会让自己在销售工作中逐渐被淘汰罢了，面对机会而不去争取的话只会让唾手可得的销售业绩浪费在自己的手中。

为了解决销售业绩不好的问题还是应该想办法改变当前的态度才行，要从思想上认识到主动拜访客户的重要性才会在竞争中占得先机，否则的话即便有着再高的销售技巧也难以在没有客户的情况下产生业绩，所以在后续的销售工作中应该多在外走动并锻炼自己才行，尤其是针对客户的拜访需要做好详细的分析以后再来为对方讲解车辆方面的信息，而且对于自身掌握的客户信息需要进行细致的划分以免浪费自己的工作时间。

归根结底造成销售业绩不好的原因还是因为自己对待工作不够努力，既然已经选择从事销售行业就应该在工作中锐意进取才不会被时代的洪流冲刷下去，而且我相信有着追求高业绩的内心便能够在失败过后重拾信心并创造令人满意的成绩。

此致

敬礼!

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售业绩不好检讨书篇四**

尊敬的领导：

您好!

我是xxx，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：xxx

20xx年x月x日

**销售业绩不好检讨书篇五**

尊敬的单位领导：

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2024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。

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，我一定要好好改正，争取下次取得好业绩。

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：xx

2024年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇六**

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20xx0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：

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇七**

尊敬的领导：

您好!我是xxx，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。

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售业绩不好检讨书篇八**

在学习、工作或生活中出现了失误后，就需要写一份自我检讨书好好进行自我反省，在写检讨书时要注意用语，切忌自由散漫。你所见过的检讨书是什么样的呢？下面是小编精心整理的员工业绩不好检讨书，欢迎阅读与收藏。

员工业绩不好检讨书1

尊敬的xx：

您好！

这个月的业绩已经发放下来了，当我拿到业绩单的那一刻，我的心里也非常的崩溃，上一个月是我垫底，而这一个月又是我垫底。我看着同事们高兴的神情，我的心里仿佛又万把锋利的刺刀扎着，让我无法出声，也无法动弹。而也和我预想的一样，您最终找我谈了话，也找我聊了一些其他的事情，这次聊天中，我也又一次的认识到了自己的缺点，也让我从中有一些醒悟。

上个月和这个月的业绩都在公司垫底，首先难受的就是我自己，其次我也拖了我们部门的后腿了，不管从哪一点上来说，都是一个不好的现象。上次垫底之后原本我想努力一把，突破一下自己。没有想到的是这个月还是我垫底，有时候我都会怀疑是不是自己的能力问题，或者说我根本不适合做这份工作，但是冷静下来之后，我也从中找到了许多问题。

其实当我们每次面临失败的时候，我们都会去质疑自己是不是在这个方面不擅长，其实这样的想法从一种层面上来说就已经对我们自身的信心造成了一定的打击了。我平时是一个比较闷的人，不太爱和大家多交流，多沟通，这一点也限制了我自己的成长。其实我应该明白的是，去向那些业绩好的同事们学习，多和他们去沟通沟通，从中也许就有解决问题的关键。但我总是没有走出这一步，总是自己一个人默默的想自己到底错在了哪里，这导致的结果就是我又一次的失败了。

有时候我们一个人是没有办法快速前进的，合作能够让我们成长那个更快，有时候也能够让我们共赢。这一点是我以前不注意的，现在这两次的打击也让我逐渐的明白了很多，我也会为此而做出一些改变。我会积极和其他的同事交流，也会继续锻炼自己的业务能力，争取下一个月的业绩会有所突破。时间不等人，而我也不能在因为自己的愚昧和无知去浪费自己的时间和精力了。只有找到了解决的办法，我才能得到突破，也才能在这条路上走的更远更稳一些。

下一个月，我一定要突破自己，我会给自己树立一个目标，然后朝着目标出发。不管结果怎样，我只要求自己能够有所进步，也让自己重新能够看到希望，有更大的信心和勇气继续出发！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

员工业绩不好检讨书2

尊敬的领导：

您好！

回顾近期在销售工作中的表现无疑是令人惭愧的，由于对待工作不够认真的缘故导致当前阶段的业绩很差，身为销售员工却在工作中出现这类状况又怎能不让人沮丧，但通过领导的批评让我逐渐振作起来并认识到改正以往工作态度的重要性，毕竟对待工作更加认真些则就不会出现这类令人沮丧的结果，因此我对近期的工作状况进行了反思并深刻检讨了自身的错误。

通过分析可以得知导致业绩差的原因在于自己的不重视，也许是以往没有在销售工作中经历过挫折的缘故导致我很少反思自身的不足，事实上销售工作中获得的业绩往往是与员工的努力程度成正比的，在没有付出太多精力的情况下便想取得不错的业绩无疑是痴人说梦，更何况对比其他同事的工作态度不难发现自己已经懈怠了不少，可想而知这样的工作态度对于自身的发展而言是有害无利的，虽然内心感到悔恨却不可否认自己在近期的工作中的确做得不够好。

业绩不好的结果对于销售人员的发展而言是不太好的，一方面这样的结果让我感到很沮丧并意味着近期的工作表现很差，另一方面则是处理不好很容易对自身的职业生涯造成很大阻碍，而且在职场竞争中出现这样的污点也是不利于自身工作发展的，在意识到这点以后自然需要尽快改正当前的工作态度才行，无论是消极的态度还是较差的工作方式都需要得到改进，而且针对此事让领导感到失望的问题也让我对此感到很沮丧，若是不能够尽快获得领导的认可则很容易面临被淘汰的危机。

既然已经得到教训自然得尽快改正当前的工作方式才行，至少我得多向身边的同时学习并从中了解提升高业绩的方式，毕竟当前阶段的工作已经因为自身的疏忽导致没能做好，因此我得避免今后发生同类状况从而导致自身的业绩得不到有效提升，而且通过对以往完成销售工作的反思可以明白自己存在不少需要改进的地方，当务之急是尽快振作起来并积极探索提高自身业绩的方式才行，总之我会牢记这段让人惭愧的经历并争取做好今后的销售工作。

须知任何的疏忽都是不利于销售工作的完成，再加上我在近期工作中的表现的确不够好自然要加以改善，所以我会争取做好今后的销售工作并为了自身的发展不断努力，也希望领导能够谅解我的过失并对今后的销售工作给予信任与支持。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

员工业绩不好检讨书3

尊敬的公司领导：

您好！

这段时间的工作当中我想清楚了很多，实在是感觉非常吃力，工作业绩也不是很好，我也是能够端正好自己的态度，在公司的这段时间我也是想清楚了很多事情，对于工作业绩不好这让我感觉非常的不好，在近期的工作当中我是能够端正好态度的\'，工作期间让我感觉很是吃力，现在我不知道怎么去做好本职，我也是想在这样的环境下面督促的更好，对于工作业绩不好我也应该反省一下。

这段时间以来我清楚的意识到了这一点，工作是一定要认真的做好，未来在生活当中我会坚持去搞好分内的事情，工作当中我会坚持去搞好自己的分内事情，现在我是清楚的意识到了这一点，业绩方面我应该坚持去提高，在未来的工作当中我一定会认真的去提高业绩，这段时间以来我确实是感觉工作当中做的不是很好，在业绩方面我是要认真去落实好的，工作当中应该持续的发挥好，业绩做的不够好，是我没有想到的，我应该要去考虑好这些，以后一定要努力的提高自己业绩，这一点是毋庸置疑的。

以后在工作当中我必然会认真去做好这些的，我的业绩这段时间是做的非常不好的，我确实是需要有一个长远的规划，这段时间我必然会认真去做好这一点的，在这一点上面我应该坚持去做好这些，工作业绩不好这让我还是有非常难受的，未来在工作当中我一定会认真去做好，公司对我们都是严格要求的，希望能够在接下来的工作当中坚持自己的原则，在以后的学习当中我希望在这样的环境下面认真去做好分内的职责，这让我对自己各个方面有了一个客观的了解，只有不断的积累工作经验，对于这段时间以来出现的问题我感觉非常的自责，只有在这样的环境下面积累工作经验，我也会对自己更加上心一点的。

实在是非常的自责，工作业绩提不上去，我应该深刻的反省，近期在工作方面我需要认真的去做好这一点，在业绩上面这是我应该去做好的，我应该要认真向别的同事虚心的请教，和大家认真的交流，工作是需要有一个正确方法，只有掌握正确方法才能够在业绩上面所有提高，当然在工作方面还是需要有耐心的，这一点是肯定要认真去做好的，我会认真的提高自己的业绩。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书4

尊敬的领导：

您好！

我是销售部的员工xx，我要为业绩不好，没有达到这一个月的业绩标准的事情向您做出检讨。作为公司的一名老销售员，在公司的销售岗位上面工作也有两年了，现在又是一个小的销售组长，这一个月我们组没有达到要求，主要是因为我的工作态度不好，对待公司的任务要求也没有什么端正的认识，所以才导致这个月我们组的业绩不达标。

到了年底，每一个公司都到了要冲业绩的时候了，我们公司也一样对我们销售人员，提出了新的任务要求。一年公司的业绩能不能超越过去一年的记录，就看在这一个月的销售成绩了，所以公司对我们的任务也就重了一点。可是我却没有认识到这一点，对待任务估计失误，没有很好的贯彻公司的新政策，所以这一个与大家仍然以过去几个月的工作量在完成，所以到了月底我们组没能完成够公司的任务。

在一个就是由于我的工作态度有很大的问题，想着年关了，一门心思都放在了回家过年上面，所以对待工作就没有以前那么用心，所以对小组内的监管也就没有那么严了，所以团队的凝聚力在这一段时间就有所下降。所以大家在销售工作上面难免出现工作热情下降的现象，因戏销售业绩也就没有提上去。

在一个就是由于我的市场的分析出现了问题，导致销售方向出现了偏差。我们公司的销售产品主要是面向年轻群体，而我们这一个做地推时的地区选择了一个地级市，那边的年轻人大多都是外出打工，所以青年人数相对较少，所以这也是我们这一个月业绩出现问题的一个原因。

综上上述因素，我向公司做出严重的反省，接受公司给我的所有批评和惩罚，在下一个月，我也结合这些错误点，着重改正自己：

1、对待公司布置的新任务新要求，我一定认真对待，仔细研读，避免再出现贯彻公司任务不到的发生。

2、加强对自己销售团队的管理，通过各种方法提高团队的凝聚力，和工作活力。

3、在后面的工作中端正自己的工作态度，严格约束自己，让自己的工作积极性再次回到巅峰，用更加高的工作热情对待每一份工作。

4、加强自我学习，提高自己的信息数据分析能力，杜绝信息研判失误的再次出现，如果有失误的时候，我也应该果决一点做出调整，暂时放弃销售“保持地区”的要求。

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书5

尊敬的领导：

您好！

我怎么也想不到自己上个月的业绩是这么的差的，没有达标就算了，竟然还低于公司最基本的业绩量，这在公司里面是垫底的存在，也难怪您那么生气的找我了，原本我还不信，当您把我的业绩单给我看的时候，我才发现自己高估了自己，我工作的业绩不好成这样，这让公司损失很大。

我知道业绩摆在那，我也无法去辩解，并且我其实仔细想想，还是能明白自己为什么业绩不好的原因的。其一是我上月在工作中经常偷懒，当其他人都出去找客户的时候，我躲在公司睡觉玩手机，吃着自己的客户老本，而且自己还不经常去联系客户，因此我上个月就已经有些老客户重新找了合作人的，只有我自己还觉得没关系。其二是公司安排下来的工作，我很多时候都找借口躲掉了，完全没有去握住来之不易的机会。公司给我们安排的工作，虽然很辛苦，但是到最后都会转变为自己的一个机会，但是我没有把握住，而是选择让机会在我眼前丢失。跟我一起的同事因为把握住了机会，现在他们都有不同程度的奖励，而且业绩高出我太多太多，我可能要工作个两三个月才能勉强跟上。

我作为公司的员工，做事不认真，还违反规定，总是喜欢各种偷懒，而且领导安排给我的工作我还拒绝做，这样的员工着实让人讨厌。您没有直接辞退我，也是您宽容心大，愿意在给我一次改过的机会。这一次经过您对我的批评，让我看清楚了自己的位置，我再不会把自己摘得很高了，让自己只享受着公司给我的福利，却并不做出实际的成绩去回馈。我业绩这么低，我也真正的懂自己是给公司造成了目前无法挽回的损失，但既然您给我这样的机会，那我一定会努力把握住的。接下来的工作我一定会去努力找客户，尽量多的为公司招揽更多有益于公司的客户进行合作，把之前少的业绩做上来，弥补上一个月业绩不好造成的结果。我之后的工作会努力出去跑单，同时尽可能的把老客户给留住。我也不会再去偷懒了，不会上班不干正事玩手机睡觉了，该认真的时候，我就会认真做好工作的。最后，希望领导对此次我的业绩不好这个结果给予处分，我接受对自己的处分，这样我才能吸取教训去改正自己的缺点。请再相信我一次，我会把自己的业绩做好的。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书6

尊敬的领导

您好！

我很抱歉，我这个月的业绩不是很好，没有完成公司给我安排的任务。这个月我们小组的其他同事都完成了业绩，只有我没有完成。本来我们小组是有机会可以拿到本月的优秀小组的，每个同事都有奖金，但因为我，导致同事们的希望落空了。我在此对自己这一个月的工作态度做一个检讨，希望领导和同事能够原谅我这个月的失误，下个月我们一起努力，完成业绩指标。

我之前的这段时间，不说业绩非常的好，但至少我每个月都能够完成业绩。我知道，我没有别人那么会讲话，所以我的业绩一直以来都不是特别的好，至少跟其他优秀的业绩相比起来，我还差的比较远，但至少我还是可以完成公司的最低业绩要求的。我想要完成业绩要求，需要花更多的时间在寻找客户和与客户沟通上面。我对自己的要求也不高，只要完成了业绩指标就好了。但是现在我觉得，我不能再抱有这样的想法了。如果我一直都是用这样的思想来工作，那我永远都不会有进步的。行业竞争是非常激烈的，所以我必须要提高对自己的要求，让自己不断的进步，这样我才能够把这份工作做得越来越好。

其实在我进入这个行业之前，我是不太想从事这个行业的工作的，一是我性格的原因，二是我不喜欢这个行业的工作节奏。当时是因为找工作找累了，所以就来到了公司工作。本来是想把这份工作当做一个过渡期的工作的，等我手里的资金多一点了之后，在去找一个适合自己的工作。但我开始做了之后我发现这个工作还是很不错的，所以我就一直这么做了下来。但现在我认为，我必须要改变自己了，要让自己不断的学习一些销售技巧，想办法提高自己的业绩。

这个月我的工作态度确实也有问题，我觉得这份工作对我来说比较的累，所以我这个月有一些懈怠了，想休息一下，就没有完成这个月的业绩。完成业绩并不是公司对我们的硬性要求，但业绩没有完成的话，我的工资就会降低，业绩越好工资越高，这是很明显的事情。我不能像现在这样的得过且过了，我必须努力的学习，让自己变得更好。

我以后绝对不会再出现这样的问题了，我会和同事们齐心协力，把我们小组的业绩做到第一的位置，让每一个同事都能够拿到奖金。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书7

尊敬的领导

您好！

我明白做为xx公司的一名销售的员工，我的工作业绩也应该是要对得起公司给我工作的这一个机会的，因为我要是工作的业绩是不好的，那么我还是拿着公司的工资，并且占着公司的一个销售人员的一个名额，但是这个名额却是不能够给公司创造利益的话。那首先对不起的便是公司，然是就是自己了，因为工作要是做得不好，那么就是在浪费自己的时间，这样便也是对不起自己。

而我既然现在是知道自己的工作业绩是不好的，那么我就要开始想办法去提升自己的业绩，而要想提升自己的业绩，那么首先我也是要对自己为什么业绩不好的事情做一个检讨，这样不仅是能够帮助我自己更好的找到问题的原因，也会使我的工作你能够得到很好的那一个提升。

我之所以业绩不好，其实最主要的一个原因其实也就是因为我还不够勤奋，我的工作也还是不够努力，还有的一点就是我对待客户的态度不够认真，其次也是我对我们公司的产品还不够了解。因为这几个原因，所以让我的客户觉得我不够专业，让他们觉得我们的产品不靠谱，所以他们也并不打算购买。而这些原因也就是直接的导致了我的业绩一直没有提升上去的一个原因，但是这些原因却也还是我自身的一个问题，也并不是因为什么外来的一个因素的影响。所以我最先要改掉的一个毛病就是懒惰，因为我的懒惰，所以我并不多多的去联系客户，这样也就导致了我的客户的资源偏少，并且也是没有什么优质的资源。当然光是改掉懒惰的这一个毛病可并不够，因为我还要一个工作能力也是不够的，我之前其实也是见过一些客户的，但是他们却并不愿意买我的账的原因其实也是有的，那就是因为我给他们的感觉是不靠谱的，而这也是源自于我对我们公司的产品的一个不熟悉，因为对于产品是不熟悉的，所以我在给他们讲解的时候也就让他们觉得不靠谱的。

以上就是我的业绩不好的几个主要的原因，而我也一定会用实际的一个行动来好好的改正我自己的这一些不好的行为，并且想办法提升我的业绩，毕竟我还是不能够辜负公司和自己啊！要是辜负了也是挺可惜的，因为人生就这样的短暂，我们也不应该平凡，我们应该要用自己的努力，使自己从众人之中脱颖而出，让自己发光。

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年x月x日

员工业绩不好检讨书8

尊敬的公司领导：

您好！

我是公司销售处的员工xxx，目前在公司任职这个工作已有两年了，但是这一年里我的业绩一直就不好，今天被我们的经理喊过去谈话一番，我才知道自己在工作的时候是有多么不认真，所以自己的销售业绩就不怎么好，现如今我也向您递交此份检讨书，来表达我的忏悔，希望您能够感受到我的真诚。

第一年刚来的时候，满满的热情，对待工作是有用不完的干劲，总是把自己放在前头，把自己的销售工作也做得极好，上面的领导都夸奖了我，这让我在这份工作中尝到甜头，所以就使劲的做销售的活儿，第一年的业绩可想而知有多好，但相反今年的额业绩简直是降到了低谷了。我一年整体的销售的业绩还不如原先的三分之一。从这看来，原是我这个人一开始尝的甜头太多，把自己撑到了，到如今都还没有消化完。所以在今年工作的时候就没有太把工作做好了。

今年的工作我想从这几方面去反思：第一，我做事的懒惰性加大了。大多数的工作我都提不起劲来做，上级交代给我的工作，我都没有按时完成，而是往后放，结果就是工作堆积太多，就干不完了。第二，我在销售时对待客户也不像开始那样微笑面对和尽情的介绍我们的产品，久而久之，就没有客户来我这里购买产品了，那我的业绩自然就下降了。再有一个就是原来我的老客户，我没有经常保持联系，没有珍惜来之不易的客源，在快要失去的时候，我都没有采取办法去挽回他们，就这样我的客户所剩不多，现在我的销售就停止不前了。第三，就是我都个人原因，我对待销售本身的热情一直都在下降，因此对待公司给的培训机会都放弃了，对销售本职没有太多动力，自己一直沉在原来的状态出不来，所以至今我都销售一直都上不去。

接下来的工作，我必将付出原先几倍的努力加赶，对于公司给我们的福利努力去争取，把自己的能力提高才能把销售工作做好，今年的销售的业绩我已经没有做好，那我只能把所有的期待都放在明年，希望领导您能够相信我，原谅我这一次的不好，之后一定会做的比之前还要好，会努力把业绩提上来，让您看到我的成果。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书9

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

员工业绩不好检讨书10

尊敬的领导：

您好！

在上个月的目标完成率和目标销售额方面都没有达标，业绩非常不好，我要好好的检讨我的工作。

上个月虽然是销售的一个淡季，整个行业的销售情形都不是太好，但是这并不能作为我没有完成工作的一个借口，即使这是客观存在的理由，但是在制定销售计划的时候，其实我们就有考虑到这个情况，并且在目标的制定上面，也是谨慎的给到一个可以完成的任务。其他的同事上个月的业绩也是不是太好，但是都把目标完成了，而且还有一位新来不久的同事更是超额完成了目标。

作为一名老员工，我不但没有完成，而且还是最后一名，我要好好的反思这个情况。在上个月的销售过程中，我没有严格的按照计划来做，而是有些拖延，第一周的时候本来就比较惨淡的业绩，我第二周反而没有加把劲努力追回来，而是放任我自己去销售，能做多少就是多少的心态去做，等到了第三周第四周我开始意识到我的业绩在整个部门是垫底的时候，我想努力的追，但是时间已经不多了，而且市场的容量就那么大，我没抢到客户，所以最后的业绩也是很差的。

除了心态方面我没有重视起来，我觉得我行动上也是没有以往那么有激情了，像新来的那位同事，就是很积极的和客户沟通，认真的谈好每一笔订单，即使他手里没有老客户，但是他接进来的每一个新客户都是当老客户去对待，而且有时候我们觉得他这单肯定黄了，客户也没想买了，但是在他的努力下，很多看起来没法成交的客户最后都成交了。而我却没有这种行动力，有时候和客户聊了会，觉得他没有那么强烈的意向来成交这单，我就会放弃，然后去找下一个客户。

其实如果我认真的对待每一个客户，那么我肯定可以完成目标的，在行动上我太懈怠了，所以业绩这样不好，只能怪我自己，不能怪行业形势不好。我也明白领导叫我检讨并不是为了惩罚我，而是让我醒悟过来，销售的工作不能有松懈，一松懈就会退步，甚至自己手里的老客户也可能跑掉。

在今后的工作当中，我要在态度上就重视起来，在行动上不放弃任何一个客户，认真的谈好每一笔订单，即使最后真的没成交，那我也可以总结原因，究竟是哪一方面我没有做好工作，才流失了这笔订单。请领导放心，这个月的业绩我一定会做好的。

此致

敬礼!

姓名：

日期： 年 月 日

员工业绩不好检讨书11

尊敬的领导：

您好！

我是xx，这段时间以来的工作当中，我还是感触良多的，我也希望接下来可以做的更加认真一点，这对我也是需要好好反思清楚的，因为业绩不好，我也应该为此反思一下，这段时间我也感觉压力很大，所以我需要合理去坚持做好，这是我应该要去认真的维持下去的，作为xx的一名，我还是希望自己能够做的更好一点，对于今天的事情我也还是需要做出一番检讨。

我觉得业绩不好还是对工作很有影响的，我也确实还是希望能够在日常的工作当中，去接触更多的东西，现在我也还是应该要认真去落实好，我来到公司也已经有一段时间了，确实还是非常有动力的，我希望自己可以在这个过程当中，更加的努力，不断的加强自身能力，特别是业务水平，现在回想起来的时候还是非常有意义，确实还是应该要认清楚，业绩这方面我还是感觉自己做的不够好的，这不是作为一名xx员工应该要有的态度，在业绩方面我确实还是有欠缺。

这段时间以来的情况，确实还是有一定的问题，我现在感觉在工作方面也越来越不专注了，我也尝试着去改正自己，去提高自己，接下来我也一定会做的更加认真的，在这方面我还是应该要好好的去改正自己的业绩，在这方面我也应该要继续去完善好自己的能力，可是确实还是比较吃力的，为了以后也不耽误了自己工作，确实也是希望自己可以去学习更多的知识，这是我需要去好好反思清楚的，回想这一年来的工作，我也确实是学习到了很多，希望能够得到更多的认可。

其实我也深知自己的问题比较大，也还是需要认真的去规划好，这对我还是非常有意义，平时在工作当中，我也愿意去发挥好自己各方面的成绩，这段时间以来业绩还是做的不够好的，所以我也需要合理去规划好接下来，做一名优秀的xx员工，我相信自己可以做的更好一点，也会去提高业绩，把自己的事情做的更加细心，未来还是需要做的更加认真的，虽然这段时间总是业绩垫底，但是我还是愿意去搞工作，认真的去完善好工作，树立一个好的榜样，把过去的不足好好的改正，去接触更多的知识，现在也反思清楚了，这对我而言也是有挑战的，我会严格要求自己，做好自己分内的职责，希望您相信我，给我机会。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

员工业绩不好检讨书12

尊敬的领导：

您好！

进入公司从事销售工作以来，我一直都处于一种重压之下。一开始业绩不好的时候我也时刻去检讨自己，想过一些办法，也进行了改正。但是自己在这次考核当中，我的业绩依旧是处于一个不太好的状态里，所以现在的我也很纠结，很愧疚，也很失望。我知道对我感到失望的人有很多，毕竟大家平时给了我很多的帮助和指导，可是我还是没有一点点长进，我也真的感到很痛苦，希望我能够在这次检讨中认识到自己的缺点吧。

这次业绩公布之后，我就知道自己一定会被领导批评的。果然，领导给予了我一次比较狠的批评了，如果我是领导，我也没有办法忍受自己手下的员工总是这么不求上进，一直堕落吧。所以我非常理解领导的心情，我当时也暗暗的想，下一次我绝对不会再这个样子了，我绝对不会再让自己被批评了，也不会再让领导对我感到失望和生气了。

这么一想，我好像是经常不太爱笑，也不太爱去多说什么话，和客户交流的时候，我觉得讲重点就行了，其他的话我也说不出口。但是谈客户不就是要多说吗？让对方信任我才是最首要的事情。所以以后我也会改正这些问题，正确的认识到自己该做什么，不该做什么。我会多加训练自己，让自己保持一个开朗积极的态度，给客户朋友一些温暖的感受，不要拉远了我们之间的距离。

在这次检讨当中，我也认识到了自己最大的一个缺点，那就是语言能力不足。我的性格可能确实算是比较文静的那种，不会多说什么话。但是在销售这个工作上，我们就是要去锻炼自己，突破自己，而我也是因为这一个目的而来的。往后的工作当中，我想我还是需要更好的去纠正自己的这个问题，锻炼自己的语言能力，把握好自己的交际方式，提高业绩，这是我下一个阶段的目标，希望可以得到领导此次的谅解！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

员工业绩不好检讨书13

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

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇九**

尊敬的领导：

本人在这段时期工作态度十分的不端正，犯了很大的错误，虚报客户资料；为与经销商抢客户，报低公司产品价格造成恶性竞争；作为一个领导，在明知道下属犯错的同时，没有第一时间向公司领导报告，而是包庇下属，这种严重违反公司规定，给公司带来了极大的负面影响；同时在新来的领导来时，还带有严重的负面情绪，给领导工作开展带来一定麻烦。这是作为一名公司老员工不应该犯有的初级错误，辜负了公司领导对我的信任和多年的培养。回想在公司四年时间，在领导的关心和培养下，从一名初级的业务人员，成长成为一名主管级，花费了公司大量的人力物力，而自己还没有很好的成长，本人对领导十分歉意。以下是我针对我工作态度不端正的检讨和改正措施：第一，关于我思想觉悟上存在的严重不足。做为一个有过很多年职场工作经验的职员，还在与领导沟通的问题上犯如此错误确实让人觉得不应该，如果在情绪控制上能让自己缓一缓，更加冷静地来处理，就很可能避免我此次错误的发生。因此领导要求我对自己的深刻反省是必要的。

其二，通过这件事，我对自己这段时间的工作进行了详细回忆和分析。我也看到了这件事的恶劣影响，如果在我们这个集体中形成了这种目无组织纪律观念，不良风气 ，如果每个基层员工对自己的上领导不尊重，会给领导在工作上造成障碍。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。 经过几天的反思，我深深感到抱歉，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，并要求我深刻反省，那么后果可能会是极其严重的。因此，通过这件事，我也感受到了幸运，感受到了领导及时的提醒和助，这在我今后的人生成长道路上，无疑是一次关键的转折。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。

其三， 此外，发生这件事后，我知道无论怎样都不足以弥补自己的过错。因此，我诚意的恳请领导能够接受我真诚的歉意，并且能监督我，指正我，请领导再给一次让我重新给公司做贡献的的机会。

对于此次事件造成的不良影响，再一次向领导表示深深歉意。 此致： 非常抱歉！

业务经理：xx

**销售业绩不好检讨书篇十**

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：xx

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇十一**

尊敬的经理：

您好!

我是销售部门的一名销售，xxx。关于这次给您上交的这份检讨，并不是针对我所犯下的某一件错误，主要是对我自身问题的一些反省。在不久前我们的业绩排比出来了，我看着自己远低于同事的成绩，心中自知有愧。回想当初在进入公司的时候，是多么的豪情壮志，到了现在缺是如此的情况。当然，我知道这并不是公司的原因，那些和我同期的同事们，也都各自拿出了自己优异的成绩，为公司的发展做出了贡献。可偏偏唯独我，却还停留在后面拖了后腿!

回顾之前的这段时间，我也知道自己在工作中并没有做到多好。因为在前段时间的屡屡碰壁，实在是严重的打击的了我的自信，让自己陷入了一个低谷。不仅在工作的时候没能好好的完成，甚至在工作的热情上，也是大打折扣。就是因为这样，才导致了现在的成绩。

在这段时间，我埋怨过，也自弃过。但在最后，我也受到了同事们的关照。听了他们的经历，我知道原来不止我一个人有过这样此次被拒绝的问题，但是大家都自己克服了困难，继续不断的提升自己，才有了现在的成绩。反观我，在遭受多次的拒绝后，就渐渐地失去了工作的激情，让自己自甘堕落。

但是现在，我已经彻底的明白了自己工作上的问题!知道了自己的问题!销售就是如此，时常碰壁都是常事，我又何必去自怨自艾呢?我应该在不断的失败后，找到自己的问题，不断的改正，这样才能一步步走上成功!一次次的失败说不定不是阻碍，反而是我们踏上成功的阶梯!

同样，还要感谢我的这群温暖的同事们，在直到我的问题之后，他们都热情的为我给我传授了一些自己在工作上的经验，和他们这些丰富的经验一比，我也知道自己的问题出在了哪里。重燃的希望带起了工作的动力，是同事们的温暖为我点燃了这个希望的火花。现在看到我与他们还有那么多的差距，我又怎么能继续的堕落呢?我会好好的吸取同事们的经验，好好的继续学习和提升自己。现在，我已经不会再被挫折所击败了!因为我的背后，还有那么多和我一同承受的朋友。对与我之前的消沉，我很抱歉，但是我会继续努力，我要不断的去尝试，去累积经验，直到成功为止!

此致

敬礼!

检讨人：xxx

20xx年x月x日

态度不好检讨书

业绩没有做好的检讨书

怎么写个人业绩检讨书

**销售业绩不好检讨书篇十二**

尊敬的领导：

您好！

我是xx，这段时间以来的工作当中，我还是感触良多的，我也希望接下来可以做的更加认真一点，这对我也是需要好好反思清楚的，因为业绩不好，我也应该为此反思一下，这段时间我也感觉压力很大，所以我需要合理去坚持做好，这是我应该要去认真的维持下去的，作为xx的一名，我还是希望自己能够做的更好一点，对于今天的事情我也还是需要做出一番检讨。

我觉得业绩不好还是对工作很有影响的，我也确实还是希望能够在日常的工作当中，去接触更多的东西，现在我也还是应该要认真去落实好，我来到公司也已经有一段时间了，确实还是非常有动力的，我希望自己可以在这个过程当中，更加的努力，不断的加强自身能力，特别是业务水平，现在回想起来的时候还是非常有意义，确实还是应该要认清楚，业绩这方面我还是感觉自己做的不够好的，这不是作为一名xx员工应该要有的态度，在业绩方面我确实还是有欠缺。

这段时间以来的情况，确实还是有一定的问题，我现在感觉在工作方面也越来越不专注了，我也尝试着去改正自己，去提高自己，接下来我也一定会做的更加认真的，在这方面我还是应该要好好的去改正自己的业绩，在这方面我也应该要继续去完善好自己的能力，可是确实还是比较吃力的，为了以后也不耽误了自己工作，确实也是希望自己可以去学习更多的知识，这是我需要去好好反思清楚的，回想这一年来的工作，我也确实是学习到了很多，希望能够得到更多的认可。

其实我也深知自己的问题比较大，也还是需要认真的去规划好，这对我还是非常有意义，平时在工作当中，我也愿意去发挥好自己各方面的成绩，这段时间以来业绩还是做的不够好的，所以我也需要合理去规划好接下来，做一名优秀的xx员工，我相信自己可以做的更好一点，也会去提高业绩，把自己的`事情做的更加细心，未来还是需要做的更加认真的，虽然这段时间总是业绩垫底，但是我还是愿意去搞工作，认真的去完善好工作，树立一个好的榜样，把过去的不足好好的改正，去接触更多的知识，现在也反思清楚了，这对我而言也是有挑战的，我会严格要求自己，做好自己分内的职责，希望您相信我，给我机会。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇十三**

在学习、工作、生活中出现了失误后，为了避免再犯，为此要写检讨书来自我悔过，请注意写检讨书的心态要端正。相信大家又在为写检讨书犯愁了吧！以下是小编为大家收集的工作业绩不好检讨书7篇，希望能够帮助到大家。

工作业绩不好检讨书7篇1

尊敬的公司领导：

您好！

这段时间的工作当中我想清楚了很多，实在是感觉非常吃力，工作业绩也不是很好，我也是能够端正好自己的态度，在公司的这段时间我也是想清楚了很多事情，对于工作业绩不好这让我感觉非常的不好，在近期的工作当中我是能够端正好态度的，工作期间让我感觉很是吃力，现在我不知道怎么去做好本职，我也是想在这样的环境下面督促的更好，对于工作业绩不好我也应该反省一下。

这段时间以来我清楚的意识到了这一点，工作是一定要认真的做好，未来在生活当中我会坚持去搞好分内的事情，工作当中我会坚持去搞好自己的分内事情，现在我是清楚的意识到了这一点，业绩方面我应该坚持去提高，在未来的工作当中我一定会认真的去提高业绩，这段时间以来我确实是感觉工作当中做的不是很好，在业绩方面我是要认真去落实好的，工作当中应该持续的发挥好，业绩做的不够好，是我没有想到的，我应该要去考虑好这些，以后一定要努力的提高自己业绩，这一点是毋庸置疑的。

以后在工作当中我必然会认真去做好这些的，我的业绩这段时间是做的非常不好的，我确实是需要有一个长远的规划，这段时间我必然会认真去做好这一点的，在这一点上面我应该坚持去做好这些，工作业绩不好这让我还是有非常难受的，未来在工作当中我一定会认真去做好，公司对我们都是严格要求的，希望能够在接下来的工作当中坚持自己的原则，在以后的学习当中我希望在这样的环境下面认真去做好分内的职责，这让我对自己各个方面有了一个客观的了解，只有不断的积累工作经验，对于这段时间以来出现的问题我感觉非常的自责，只有在这样的环境下面积累工作经验，我也会对自己更加上心一点的。

实在是非常的自责，工作业绩提不上去，我应该深刻的反省，近期在工作方面我需要认真的去做好这一点，在业绩上面这是我应该去做好的，我应该要认真向别的同事虚心的请教，和大家认真的交流，工作是需要有一个正确方法，只有掌握正确方法才能够在业绩上面所有提高，当然在工作方面还是需要有耐心的，这一点是肯定要认真去做好的，我会认真的提高自己的业绩。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

工作业绩不好检讨书7篇2

尊敬的领导：

您好！

我怎么也想不到自己上个月的业绩是这么的差的，没有达标就算了，竟然还低于公司最基本的业绩量，这在公司里面是垫底的存在，也难怪您那么生气的找我了，原本我还不信，当您把我的业绩单给我看的时候，我才发现自己高估了自己，我工作的业绩不好成这样，这让公司损失很大。

我知道业绩摆在那，我也无法去辩解，并且我其实仔细想想，还是能明白自己为什么业绩不好的原因的。其一是我上月在工作中经常偷懒，当其他人都出去找客户的时候，我躲在公司睡觉玩手机，吃着自己的客户老本，而且自己还不经常去联系客户，因此我上个月就已经有些老客户重新找了合作人的，只有我自己还觉得没关系。其二是公司安排下来的工作，我很多时候都找借口躲掉了，完全没有去握住来之不易的机会。公司给我们安排的工作，虽然很辛苦，但是到最后都会转变为自己的一个机会，但是我没有把握住，而是选择让机会在我眼前丢失。跟我一起的同事因为把握住了机会，现在他们都有不同程度的奖励，而且业绩高出我太多太多，我可能要工作个两三个月才能勉强跟上。

我作为公司的员工，做事不认真，还违反规定，总是喜欢各种偷懒，而且领导安排给我的工作我还拒绝做，这样的员工着实让人讨厌。您没有直接辞退我，也是您宽容心大，愿意在给我一次改过的机会。这一次经过您对我的批评，让我看清楚了自己的位置，我再不会把自己摘得很高了，让自己只享受着公司给我的福利，却并不做出实际的成绩去回馈。我业绩这么低，我也真正的懂自己是给公司造成了目前无法挽回的损失，但既然您给我这样的机会，那我一定会努力把握住的。接下来的工作我一定会去努力找客户，尽量多的为公司招揽更多有益于公司的客户进行合作，把之前少的业绩做上来，弥补上一个月业绩不好造成的结果。我之后的工作会努力出去跑单，同时尽可能的把老客户给留住。我也不会再去偷懒了，不会上班不干正事玩手机睡觉了，该认真的时候，我就会认真做好工作的。最后，希望领导对此次我的业绩不好这个结果给予处分，我接受对自己的处分，这样我才能吸取教训去改正自己的缺点。请再相信我一次，我会把自己的业绩做好的.。

此致

敬礼！

检讨人

20xx年xx月xx日

工作业绩不好检讨书7篇3

尊敬的领导

您好！

我很抱歉，我这个月的业绩不是很好，没有完成公司给我安排的任务。这个月我们小组的其他同事都完成了业绩，只有我没有完成。本来我们小组是有机会可以拿到本月的优秀小组的，每个同事都有奖金，但因为我，导致同事们的希望落空了。我在此对自己这一个月的工作态度做一个检讨，希望领导和同事能够原谅我这个月的失误，下个月我们一起努力，完成业绩指标。

我之前的这段时间，不说业绩非常的好，但至少我每个月都能够完成业绩。我知道，我没有别人那么会讲话，所以我的业绩一直以来都不是特别的好，至少跟其他优秀的业绩相比起来，我还差的比较远，但至少我还是可以完成公司的最低业绩要求的。我想要完成业绩要求，需要花更多的时间在寻找客户和与客户沟通上面。我对自己的要求也不高，只要完成了业绩指标就好了。但是现在我觉得，我不能再抱有这样的想法了。如果我一直都是用这样的思想来工作，那我永远都不会有进步的。行业竞争是非常激烈的，所以我必须要提高对自己的要求，让自己不断的进步，这样我才能够把这份工作做得越来越好。

其实在我进入这个行业之前，我是不太想从事这个行业的工作的，一是我性格的原因，二是我不喜欢这个行业的工作节奏。当时是因为找工作找累了，所以就来到了公司工作。本来是想把这份工作当做一个过渡期的工作的，等我手里的资金多一点了之后，在去找一个适合自己的工作。但我开始做了之后我发现这个工作还是很不错的，所以我就一直这么做了下来。但现在我认为，我必须要改变自己了，要让自己不断的学习一些销售技巧，想办法提高自己的业绩。

这个月我的工作态度确实也有问题，我觉得这份工作对我来说比较的累，所以我这个月有一些懈怠了，想休息一下，就没有完成这个月的业绩。完成业绩并不是公司对我们的硬性要求，但业绩没有完成的话，我的工资就会降低，业绩越好工资越高，这是很明显的事情。我不能像现在这样的得过且过了，我必须努力的学习，让自己变得更好。

我以后绝对不会再出现这样的问题了，我会和同事们齐心协力，把我们小组的业绩做到第一的位置，让每一个同事都能够拿到奖金。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

工作业绩不好检讨书7篇4

尊敬的单位领导：

你好！

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x张业务订单，销售金额仅仅人民币x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x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

工作业绩不好检讨书7篇5

本人于20xx年x月份入职到xxxx有限公司，通过自己的努力、领导的教导、同事的帮助，于20xx年x月份跟随总经理到xx拓展分公司业务，并在20xx年年底晋升为分公司的股东，在20xx年20xx年年底的工作中，冲劲很足，也很想把工作做好，但是在20xx年的上半年自己放松了工作的态度，导致在20xx年上半年未达成任何业绩，并且自己未能给公司培养出新的项目经理，本人在此做出深刻的检查，请各位领导及同事给予批评与指导。

在20xx年上半年本人犯了一个非常低级的错误，最原则性的错误，就连谈客户带新人这么基础的工作都没有完成，给公司项目经理及员工起了一个非常负面的影响，也辜负了领导对我的信任。通过我自我反省，必须找出造成这种情况的原因。

1、在20xx年上半年这段时间里，自己的工作状态没有调整好，每天都处在一个无所事事、没有方向感的状态下，每天都在想着下班怎么去玩、下班之后去哪玩，自己的重点没有放在工作上面。

2、做事情没有以前那么认真了，做什么事情都是敷衍了事，比如领导让招人，那就招人，虽然说领悟到领导让招人的意思，但是招到人之后没有认真的执行下去，觉得有人就行了，什么业绩、新员工的水平等等，没有认真的去落实。

3、在20xx年上半年这段时间里，自己变懒了不少，没有以前勤奋了。对于新客户的态度也没有以前那么较真了，觉得客户能不能下来就看客户的意思。导致了这半年没有什么新的业绩出现。

如今，我已经对自己犯的错误有了深刻的认识。我作为一个公司的管理人员，因为自己对工作的懈怠给公司造成了极大的负面影响，在此深刻的检讨。

我将此次错误所写的检讨书作为一面镜子，时时刻刻拿出来看一看，定时定期的批评与教育自己，并且在今后的工作中奋发进取，努力工作，不会让领导失望。并在20xx年x月份到20xx年x月份完成自己的全年工作指标，工作指标如下：

基本指标：

1、以自然月为单位，每月招聘x名新员工入职。

2、以周为单位，每名新员工每周拜访有意向客户不少于x家。

3、以周为单位，每周我陪同新员工见得客户不少于x家。

指标：

1、在20xx年x月份—20xx年x月份培养x名新项目经理。

2、新项目经理标准：完成硬性指标x万元服务费的同时，自己有独立带新人能力。

处罚条例：

如果以上指标未完成，基本指标未完成当月工资暂停发放，直到完成发放。指标未完成每个指标降x元基本工资。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

工作业绩不好检讨书7篇6

尊敬的领导：

您好！

进入公司从事销售工作以来，我一直都处于一种重压之下。一开始业绩不好的时候我也时刻去检讨自己，想过一些办法，也进行了改正。但是自己在这次考核当中，我的业绩依旧是处于一个不太好的状态里，所以现在的我也很纠结，很愧疚，也很失望。我知道对我感到失望的人有很多，毕竟大家平时给了我很多的帮助和指导，可是我还是没有一点点长进，我也真的感到很痛苦，希望我能够在这次检讨中认识到自己的缺点吧。

这次业绩公布之后，我就知道自己一定会被领导批评的。果然，领导给予了我一次比较狠的批评了，如果我是领导，我也没有办法忍受自己手下的员工总是这么不求上进，一直堕落吧。所以我非常理解领导的心情，我当时也暗暗的想，下一次我绝对不会再这个样子了，我绝对不会再让自己被批评了，也不会再让领导对我感到失望和生气了。

这么一想，我好像是经常不太爱笑，也不太爱去多说什么话，和客户交流的时候，我觉得讲重点就行了，其他的话我也说不出口。但是谈客户不就是要多说吗？让对方信任我才是最首要的事情。所以以后我也会改正这些问题，正确的认识到自己该做什么，不该做什么。我会多加训练自己，让自己保持一个开朗积极的态度，给客户朋友一些温暖的感受，不要拉远了我们之间的距离。

在这次检讨当中，我也认识到了自己最大的一个缺点，那就是语言能力不足。我的性格可能确实算是比较文静的那种，不会多说什么话。但是在销售这个工作上，我们就是要去锻炼自己，突破自己，而我也是因为这一个目的而来的。往后的工作当中，我想我还是需要更好的去纠正自己的这个问题，锻炼自己的语言能力，把握好自己的交际方式，提高业绩，这是我下一个阶段的目标，希望可以得到领导此次的谅解！

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

工作业绩不好检讨书7篇7

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。

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售业绩不好检讨书篇十四**

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，不能辜负值班领导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，但这时也是长期以来对自己放松了要求，工作作风涣散的必然结果。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领导对我的信任，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这时，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

**销售业绩不好检讨书篇十五**

尊敬的领导：

本人在这段时期工作态度十分的不端正，犯了很大的错误，虚报客户资料；为与经销商抢客户，报低公司产品价格造成恶性竞争；作为一个领导，在明知道下属犯错的同时，没有第一时间向公司领导报告，而是包庇下属，这种严重违反公司规定，给公司带来了极大的负面影响；同时在新来的领导来时，还带有严重的负面情绪，给领导工作开展带来一定麻烦。这是作为一名公司老员工不应该犯有的初级错误，辜负了公司领导对我的信任和多年的培养。回想在公司四年时间，在领导的关心和培养下，从一名初级的业务人员，成长成为一名主管级，花费了公司大量的人力物力，而自己还没有很好的成长，本人对领导十分歉意。以下是我针对我工作态度不端正的检讨和改正措施：第一，关于我思想觉悟上存在的严重不足。做为一个有过很多年职场工作经验的职员，还在与领导沟通的问题上犯如此错误确实让人觉得不应该，如果在情绪控制上能让自己缓一缓，更加冷静地来处理，就很可能避免我此次错误的发生。因此领导要求我对自己的深刻反省是必要的。

其二，通过这件事，我对自己这段时间的工作进行了详细回忆和分析。我也看到了这件事的恶劣影响，如果在我们这个集体中形成了这种目无组织纪律观念，不良风气，如果每个基层员工对自己的上领导不尊重，会给领导在工作上造成障碍。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。经过几天的反思，我深深感到抱歉，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，并要求我深刻反省，那么后果可能会是极其严重的。因此，通过这件事，我也感受到了幸运，感受到了领导及时的提醒和助，这在我今后的人生成长道路上，无疑是一次关键的转折。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。

其三，此外，发生这件事后，我知道无论怎样都不足以弥补自己的过错。因此，我诚意的恳请领导能够接受我真诚的歉意，并且能监督我，指正我，请领导再给一次让我重新给公司做贡献的.的机会。

对于此次事件造成的不良影响，再一次向领导表示深深歉意。此致：非常抱歉！

业务经理：xx

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