

# 2023年销售业绩差检讨书(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 销售业绩差检讨书篇一

尊敬的领导：

您好！

对于这次我工作业绩不达标，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充分暴露出我工作热情有些不足、工作方法也有些欠妥，更反映出我没有足够的工作资历积累。这三点问题如同当头棒喝一般敲击在我的脑海里，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。

我相信这次工作业绩没有达标对我来讲是一种鞭策，这会是我工作旅途上的加油站，请领导相信我！我一定不会辜负领导的期望！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年x月x日

## 销售业绩差检讨书篇二

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意的不便，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

## 销售业绩差检讨书篇三

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四

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，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，就这么长期以来我，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