

# 最新销售工作检讨书(实用9篇)

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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售工作检讨书篇一

尊敬的单位领导：

现在我怀着深刻内疚、自责的心情向您递交检讨，以深刻反省我没有负起一名销售经理管理责任的严重错误。

我认真回顾了错误的发生经过，因为我没有把关好客户身份，让这一群小孩子进入酒吧消费。期间这群小孩子就发生了争执，给酒吧声誉造成了严重影响，也让领导、同事们为此揪心、困扰。

经过彻夜反省，我总结了错误归根结底在于：

- 1、我没有严格遵守工作规章办事，可以说我在一定程度上忽视了酒吧经营规则。
- 2、我没有保持一个认真、严肃、谨慎的工作态度，存在侥幸心理，对销售部门员工没有加强管理，特别是没有注意审核好客户身份。
- 3、我缺乏必要的问题预判力，之前居然没有察觉这群未成年人可能给酒吧带来的负面影响，这在一定程度上也说明我的工作素养是不足的。

面对错误，现如今我感到非常内疚、懊悔、自责。错误发生以来的这几天以来，我都一直为这个事情困扰、自责。我感

到自身非常对不起老总，对不起同事，也对不起我自己。可是，我非常明白仅仅在这里做出检讨，道歉、是不能够根本解决问题的。问题的根本解决还在于我必须在充分认识错误的基础上，采取切实的改正措施与方法，从根本上改正错误，避免今后错误的发生。

为此，我向您做出郑重保证：今日起，我必将以高度工作责任感对待工作，勤勉、认真、细致地从事本职工作，确保今后每一名到酒吧消费的顾客经过我的细致审核，并且在今后工作当中认真观察、总结此次错误的经验教训，逐渐加强我的工作素养，为卡巴那的发展贡献力量，不辜负领导对我的关怀与厚待。

现在，我真的深深地知道错了，希望领导能够给我一次改过自新的机会。

检讨书□xxxx

20xx年xx月xx日

## 销售工作检讨书篇二

：给公司都带来了非常负面的影响，更因为自己的言行伤害到了一个客户。 ，虽事后及时联系这位被我犯冒的客户，通过坦率的沟通和诚恳的道歉，得到了客户的理解，客户也表示接受我的道歉，但我的言行已经跟我所担当的工作角色严重不符，甚至不能看成是一个正常人的待人所为。

由于自己不正常的言行，公司形象已经在该客户心中留下不良的印象，我将尽我最大的可能却挽回。

公司给予我的任何处份我都心服口服的接受。

事发后我思考了很多，对自己身上发生这样事的深层次原因

进行了反思。

出现这种事的原因主要有以下几个方面：

1. 首先，一时的业绩不佳对于一个成熟的销售代表来说是不应该出现急躁情绪的，更不应该将怨气释放到客户身上。

从

领导

到员工，从元首到人民，人人都有各种各样的压力，学会调整，正确释放，将压力转变为成长成功的动力，是一个成熟社会人必须掌握的能力。

在这方面我将用心去体会，用行动去学习，改变头脑发热，冲动鲁莽的坏毛病，冷静、理智的对待发生的事情，做到不卑不亢。

控制自己的情绪，以乐观的心态对待工作，对待生活；以平和的心情对待客户，对待同事。

无论发生什么，无论什么原因，做到有礼有节，妥善处理好问题。

2. 其次，自己在公司工作，代表的是公司的形象，传达的是公司的声音，承载的是公司的文化。

自己在那一刻的表现已经将这一切忘于脑后，只凭一时喜怒肆意妄为，才导致严重后果。

我决心，时时刻刻都对自己高标准严要求，跟随公司发展的脚步，不断的提高个人的综合能力。

我还要清醒的认识到，在市场低迷，竞争激烈的今天，如果

还想继续在行业里，在公司内立足，提高综合素质，提升服务意识，对一个处在一线的销售人员来说已经是一种刻不容缓的迫切要求。

我在学习专业知识的同时，更要提高自己的心智修养，提升自己言行的水平水准，耐心的对待客户，用心的服务客户，诚心的打动客户，将品牌形象淋漓尽致的展现出来，使陌生的人了解，让熟悉的人信任。

3. 再次，作为一个在公司的老员工，不但没有做好表率、榜样的作用，反而犯这种低级的难以让人接受的原则性错误，实属不应该。

更成熟，行为更专业。

4. 最后，这件事虽然发源于我一个人的身上，但我想跟在座的所有奋斗在第一线销售的同事共勉，现在已经进入买家市场，客户的拒绝，甚至是斥责将来都会成为正常的，要在这样的市场环境下做好销售，做足客户满意度，时刻都不能放松对自己的要求，时刻都不能忘记提高自己的素质，时刻都不能失去作为仁恒品牌付播者的身份立场。

和承担失败化压力为动力的坚韧毅力，提升新老客户的满意度。

请大家以我为反面案例，引以为戒。

同时，我也要感谢公司

领导

能够给我检讨的机会，让一时迷失的我再次找回正确的方向，我将用行动来提高业绩证明悔过的决心！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售工作检讨书篇三

□

您好！

我知道我的这次工作失职给公司带来了一笔损失，为了表达公司对我的照顾，我愿意把这笔损失从我的工资里面扣，我希望您能体谅一下刚入销售行业的一个试用期销售，我因为对工作流程还不是那么的熟悉，犯下一次两次错误也是情有可原的，我可以向您保证，同样的错误我不会犯两次，否则那就不是简单的工作失职了，那就是脑子笨了，一个坑跌倒两次不可能发生在我身上的，我对自己非常的有信心，我可以成为一个非常优秀的销售，也请您给我一次机会，再观察一番我的工作表现，对我能多一点信任。

我来到xx房地产公司工作，才不到一个月，我意料之中的出现了问题，但是我没想到的是，这次的失职，我现在回想起来都觉得难以启齿，因为这个错误实在是太低级了，因为我现在还是在试用期，所以我现在目前负责的只有租房的板块，卖楼盘或者是毛坯房的业务我还没有资格参与，毕竟在房地产行业租房是最为简单的工作了，但是我却在这个上面，也犯了致命的错误，这次的经历完全可以用“到嘴边的鸭子就这么飞了”来形容。

首先这是我接到的第一个客户，是一对夫妻，需要找一个两

室一厅的大房子，为了让他们能够在我这成单，我费尽心思的在附近的小区找房源，最后确定了三处地方，都是符合这对夫妻对房子的基本要求的，我带着他们去到第一处去看房的时候，我发现我钥匙没带，那个场面一度非常的尴尬，他们还算好说话的，说在那等我，然后我又骑着车回到公司拿钥匙，但是等我回到公司的时候，发现备用钥匙已经被同事拿走了，钥匙在他身上，然后我就需要去找他，等到终于拿到钥匙的时候，发现已经过了两个多小时了，这样下来，一个上午看三个地方的房子的计划肯定不能按照计划的实施了。这天还下着雨，那对夫妻在外面等了我足足两个小时，心中自然会存在不满，我已经很诚恳的跟他们道过谦了，但是我不知道为什么，他们在看完第一个房子之后，他们就说有事需要走了，还是这个房子他们会考虑考虑的，但是下午我想这个客户交涉的时候，我发现我已经被拉黑了，这意味着什么，意味着客户跟我说拜拜了，已经不想再把找房子的时候委托给我了。

您放心，我今后绝对不会再犯这么低级的工作失误了。

此致

敬礼！

检讨人□xx

20xx年x月x日

## 销售工作检讨书篇四

尊敬的领导：

你们好！

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xx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xx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xx的能力：

(1)首先是要了解通透xx的政策。这次考试才发现自己对xx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，担心这样一个客户丢了就没了。现在知道了这样不好，要慢慢地改变这种心态，树立起自己作为一个银行人的尊严。

检讨

人：

xxx

20

xx

年

x

月

x

日

## 销售工作检讨书篇五

尊敬的领导：

首先，我对此次事件，因为我对顾客的怠慢，失礼和漫不经心，给公司造成了不良影响，导致损害公司的利益和美誉，向各位领导表示真诚的道歉，对于此次错误我感到万分的愧疚与无以附加的后悔遗憾。事情已经发生，道歉已于事无补，但在此，我还是要真诚的对公司，对各位检讨我的行为，深刻反思，坚决杜绝此类事件的再次发生。

发生这样的`事件绝不是偶然的，恰恰清晰的体现出了我之前的工作态度是多么的不够敬业。我作为服务行业中的一员，应深知对顾客的服务态度是何其重要，尤其是像我这种与客户接触一线的岗位，态度如何在很大程度上影响着本公司在客户心中的形象，如果我这里出现了失误，那么之前大家所做的各种形象努力都将因为我而大打折扣。这次事件，充分暴露了我对工作的重视性不够。

此次被顾客投诉，领导将我的错误及时指出，并严厉批评我。从某种层面上讲，我深感痛心的同时又感到一丝幸运，庆幸自己觉醒的及时，因为这次检讨将我潜在的错误给爆发出来了，是在激励我改正错误，为以后更好的工作而努力。这对于我未来的人生工作道路，无疑是一个关键的转折点。



所以，我要深深的检讨，并由衷地对于领导的关心表示诚挚感谢。下一阶段，我会牢记这次的教训。我要从内心深处认识到这样一个巨大的错误。再次我希望领导能够接受我诚挚的歉意，并在以后监督我，纠正我的错误。对于此，我将会虚心向领导同事请教，积极配合、吸取经验、参考服务章程、严于律己、认真工作，避免这种情况再次发生。

我要就此次向我投诉工作态度问题的顾客道歉，向这位顾客寄送一封书面道歉信，并且附上这篇检讨书，最大限度争取顾客原谅。第二，我要向超市领导您表示歉意，向您保证今后我一定端正工作态度，最大程度地减少工作出错，努力地做好工作。第三，我就是重点提高自己的思想觉悟，从错误中吸取教训，吃一切长一智！

在领导的批评教育下，我已经醒悟了，知道错误了。在此我要郑重地向领导表达歉意，并且对于我的行为给单位造成的不良影响表达愧疚。从今往后我一定要认真面对自身缺点，认真弥补不足，争取达到一个良好的工作素质状况。

最后，我希望广大员工能以我为反面材料，对照自己，检查自己，严于律己，谨于工作，承担起自己的职责，做一名优秀的员工，为公司发展贡献自己的一份力量。

检讨人□xx

xx月xx日

## 销售工作检讨书篇六

尊敬的领导：

您好！

本人主动针对近段时间工作中出现的失职行为向公司做出书

面检查、并郑重保证。如果说事件的偶然不足以使一个无知的年轻人认识到自己问题的所在，那么、我与业主产生矛盾以至于争吵该等失职行为两次的发生足以让我认真检查自己、揣摩问题根源、并书面向公司表达改正的意愿。

今日下午，前来售楼部签约室签约的认购业主很多，因我个人的原因以及本暴躁的.性格，在与一位焦急等待签约的业主解释其提出的诸多问题时将沟通升级为争吵，抛开业主是否存在过错不论，我处于工作的岗位任性与客户做肆无忌惮的言语抨击是极其自私、片面、不负责任、有悖于自己工作原则的，我在冲动的促使下并没有分清工作的本质，我该从大局出发，以照顾业主情绪为重。

算上前段时间与业主的冲突事件，这是短期内的第二次了，我将在内心深刻检讨自己、检讨我所无法用文字表述的一切，并郑重向公司保证：继续履行“服务业主”的工作原则，将自我服从于大局，努力为公司塑造优秀的对外形象。

此外，我也看到了这件事的恶劣影响，如果在工作中，大家都像我一样，那怎么能把工作干好呢？同时，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、不诚信的表现，我们工作的提高将无从谈起，服务也只是纸上谈兵。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。此时此刻，不能表述我对自己的谴责，盼望领导能给我改过自新的机会。如果公司能给我改过的机会，我绝不在同一地方摔倒，以后我会努力工作，认真负责，争取为公司的发展做出更大的贡献。我要感谢领导让我写了这份检查，是领导让我认识到自己的错误，给了我改过的机会。说真心话，在公司工作这么多年真的很开心很愉悦。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，无论领导怎样从严从重处分我，我都不会有任何意见。同时，我请求领导再给我一次机会，使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公司做出积极的贡献，请领导相信我。

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售工作检讨书篇七

尊敬的单位领导：

在此，我就在机票销售期间与客户发生的争吵向您递交这份检讨书，以深入反省我的错误，恳请您的谅解，并且尽我所能地认知错误、反省错误、改正错误。

回忆本次错误，由于当天我心情比拟低落，出于一些私人原因心情比拟烦躁，遇到这个客户又多番询问问题，没有一个清楚的询问脉络，这导致我最终难以忍受，显得脾气有点火爆不耐烦。就此，我们产生了争吵。

通过这次错误阅历，让我懂得了一个道理：身为服务人员，必需深入懂得行业标准，尤其是对于顾客的服务看法肯定要一直如一，不能有丝毫的怠慢与松懈。作为一名机票销售人员，以自己良好的看法赢得客户认可，这是自己的本职。工作期间需要耐烦、贴心，要尽量清晰得解答顾客询问的问题。而此次我就做的很不应当了，一来没有一个耐烦工作看法，二来心情也比拟冲动，对客户看法比拟不好。

在领导的批判教育下，我已经醒悟了，明白错误了。在此我要郑重地向领导表达歉意，并且对于我的行为给单位造成的不良影响表达愧疚。从今往后我肯定要认真面对自身缺点，认真弥补缺乏，争取到达一个良好的工作素养状况。

检讨人□xxx

xxxx年xx月xx日

## 销售工作检讨书篇八

尊敬的房地产公司领导：

您好！

今天，我心情非常沉重，因为自己的言行给我们房地产公司形象抹了黑，因为自己的言行给同事给领导给公司都带来了非常负面的影响，更因为自己的言行伤害到了一个客户。

近半年来由于自我意识的膨胀，我对于自身的定位出现了较大的偏离，再加上半年来销售业绩不佳，不会调节自己的压力，导致心态调整失衡，并且放松对自我修养、素质的提高，最终导致接待一位我主观上判断为伪装客户进行调研的女士时出现了不够热情，怠慢客户的情况，后又因回访该客户使用不当的市井语言挑衅客户，而遭到客户投诉，对公司形象造成极坏的负面影响，严重违背了我们房地产公司一直提倡的敬畏客户，深化服务客户的精神，虽事后及时联系这位被我犯冒的客户，通过坦率的沟通和诚恳的道歉，得到了客户的理解。

客户也表示接受我的道歉，但我的言行已经跟我所担当的工作角色严重不符，甚至不能看成是一个正常人的待人所为。由于自己不正常的言行，公司形象已经在该客户心中留下不良的印象，我将尽我最大的可能却挽回。公司给予我的任何处份我都心服口服的接受。

事发后我思考了很多，对自己身上发生这样事的深层次原因进行了反思。出现这种事的原因主要有以下几个方面：

- 1、首先，一时的业绩不佳对于一个成熟的房地产销售代表来说是不应该出现急躁情绪的，更不应该将怨气释放到客户身上。从领导到员工，从元首到人民，人人都有各种各样的压力，学会调整，正确释放，将压力转变为成长成功的动力，

是一个成熟社会人必须掌握的能力。在这方面我将用心去体会，用行动去学习，改变头脑发热，冲动鲁莽的坏毛病，冷静、理智的对待发生的事情，做到不卑不亢。控制自己的情绪，以乐观的心态对待工作，对待生活；以平和的心情对待客户，对待同事。无论发生什么，无论什么原因，做到有礼有节，妥善处理好问题。

2、其次，自己在公司工作，代表的是公司的形象，传达的是公司的声音，承载的是公司的文化。自己在那一刻的表现已经将这一切忘于脑后，只凭一时喜怒肆意妄为，才导致严重后果。我决心，时时刻刻都对自己高标准严要求，跟随公司发展的脚步，不断的提高个人的综合能力。

我还要清醒的认识到，在市场低迷，竞争激烈的今天，如果还想继续在行业里，在公司内立足，提高综合素质，提升服务意识，对一个处在一线的销售人员来说已经是一种刻不容缓的迫切要求。我在学习专业知识的同时，更要提高自己的心智修养，提升自己言行的水平水准，耐心的对待客户，用心的服务客户，诚心的打动客户，将品牌形象淋漓尽致的展现出来，使陌生的人了解，让熟悉的人信任。

曾经用耐心换来慢半拍的老年人认可的张明在哪里？曾经以待人接物对待所有来访来电客户的张明在哪里？那个张明没有消失，不但没消失还比以前进步了，比以前成熟了，我还是以前的我，我的骨子里对销售的'热爱和公司的感恩只有增加没有减少，但出现这样的问题完全是一种得意忘形的表现，是段时间放松自己的表现，是头脑发热冲动的表现，现在我要做的是找准备自己的定位，看清自己的身份，言行符合自己的职业，心态对应自己的位置，思想更成熟，行为更专业。

最后，这件事虽然发源于我一个人的身上，但我想跟在座的所有奋斗在第一线销售的同事共勉，现在已经进入买家市场，客户的拒绝，甚至是斥责将来都会成为正常的，要在这样的市场环境下做好销售，做足客户满意度，时刻都不能放松对

自己的要求，时刻都不能忘记提高自己的素质，时刻都不能失去作为仁恒品牌付播者的身份立场。

以积极的心态做好每天的房地产销售工作，接待好每一批来访来电的客户，向优秀的同事学习，榜样就在眼前，以公司的大目标为自己奋斗的目标，运用自己的专业知识，不辞辛劳的敬业精神和承担失败化压力为动力的坚韧毅力，提升新老客户的满意度。请大家以我为反面案例，引以为戒。同时，我也要感谢公司领导能够给我检讨的机会，让一时迷失的我再次找回正确的方向，我将用行动来提高业绩证明悔过的决心！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

xx月xx日

## 销售工作检讨书篇九

尊敬的单位领导：

您们好！

今天，我心情非常沉重，因为自己的言行给公司形象抹了黑，因为自己的言行给同事给领导给公司都带来了非常负面的影响，更因为自己的言行伤害到了一个客户。

近半年来由于自我意识的膨胀，我对于自身的定位出现了较大的偏离，再加上半年来销售业绩不佳，不会调节自己的压力，导致心态调整失衡，并且放松对自我修养、素质的提高，最终导致接待一位我主观上判断为伪装客户进行调研的女士

时出现了不够热情，怠慢客户的情况，后又因回访该客户使用不当的市井语言挑衅客户，而遭到客户投诉，对公司形象造成极坏的负面影响，严重违背了公司一直提倡的敬畏客户，深化服务客户的精神。

虽事后及时联系这位被我犯冒的客户，通过坦率的沟通和诚恳的道歉，得到了客户的理解，客户也表示接受我的道歉，但我的言行已经跟我所担当的工作角色严重不符，甚至不能看成是一个正常人的待人所为。由于自己不正常的言行，公司形象已经在该客户心中留下不良的印象，我将尽我的可能却挽回。公司给予我的任何处份我都心服口服的接受。

事发后我思考了很多，对自己身上发生这样事的深层次原因进行了反思。出现这种事的原因主要有以下几个方面：

- 1、首先，一时的业绩不佳对于一个成熟的销售代表来说是不应该出现急躁情绪的，更不应该将怨气释放到客户身上。从领导到员工，从元首到人民，人人都有各种各样的压力，学会调整，正确释放，将压力转变为成长成功的动力，是一个成熟社会人必须掌握的能力。在这方面我将用心去体会，用行动去学习，改变头脑发热，冲动鲁莽的坏毛病，冷静、理智的对待发生的事情，做到不卑不亢。控制自己的情绪，以乐观的心态对待工作，对待生活；以平和的心情对待客户，对待同事。无论发生什么，无论什么原因，做到有礼有节，妥善处理好问题。

- 2、其次，自己在公司工作，代表的是公司的形象，传达的是公司的声音，承载的是公司的文化。自己在那一刻的表现已经将这一切忘于脑后，只凭一时喜怒肆意妄为，才导致严重后果。我决心，时时刻刻都对自己高标准严要求，跟随公司发展的脚步，不断的提高个人的综合能力。我还要清醒的认识到，在市场低迷，竞争激烈的今天，如果还想继续在行业里，在公司内立足，提高综合素质，提升服务意识，对一个处在一线的销售人员来说已经是一种刻不容缓的迫切要求。

我在学习专业知识的同时，更要提高自己的心智修养，提升自己言行的水平水准，耐心的对待客户，用心的服务客户，诚心的打动客户，将品牌形象淋漓尽致的展现出来，使陌生的人了解，让熟悉的人信任。

3、再次，作为一个在公司的老员工，不但没有做好表率、榜样的作用，反而犯这种低级的难以让人接受的原则性错误，实属不应该。每天到工作结束时，我都会非常的自责和无比的羞愧，一个人也许在犯错误的时候最能看清自己，曾经以诚心取得挑衅的年轻人认可的张明在哪里？曾经用耐心换来慢半拍的老年人认可的张明在哪里？曾经以待人接物对待所有来访来电客户的张明在哪里？那个张明没有消失，不但没消失还比以前进步了，比以前成熟了，我还是以前的我，我的骨子里对销售的热爱和公司的感恩只有增加没有减少，但出现这样的问题完全是一种得意忘形的表现，是段时间放松自己的表现，是头脑发热冲动的表现，现在我要做的是找准备自己的定位，看清自己的身份，言行符合自己的职业，心态对应自己的位置，思想更成熟，行为更专业。

4、最后，这件事虽然发源于我一个人的身上，但我想跟在座的所有奋斗在一线销售的同事共勉，现在已经进入买家市场，客户的拒绝，甚至是斥责将来都会成为正常的，要在这样的市场环境下做好销售，做足客户满意度，时刻都不能放松对自己的要求，时刻都不能忘记提高自己的素质，时刻都不能失去作为仁恒品牌传播者的身份立场。以积极的心态做好每天的工作，接待好每一批来访来电的客户，向优秀的同事学习，榜样就在眼前，以公司的大目标为自己奋斗的目标，运用自己的专业知识，不辞辛劳的敬业精神和承担失败化压力为动力的坚韧毅力，提升新老客户的满意度。请大家以我为反面案例，引以为戒。同时，我也要感谢公司领导能够给我检讨的机会，让一时迷失的我再次找回正确的方向，我将用行动来提高业绩证明悔过的决心！

检讨人□xxx



20xx年x月x日