

# 销售检讨书(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售检讨书篇一

尊敬的公司领导：

今天，我怀着愧疚和懊悔给您写下这份检查书，以向您表示我对上班上网这种不良行为的深刻认识以及再也不在上班的时候上网的决心。

首先，在上班时，我不该使用电脑，不去做销售，为此，给上级领导造成的困扰，我深感抱歉，我会深刻的做自我检讨，好好反省，不会在这么贪玩，在上班时，我会做好本职工作，做好销售，为公司多增业绩，做事都要先三思而后行的。

我对于我这次犯的错误感到很惭愧，我不应该在上班的时候上网，不应该违背公司的规定，我作为员工应该听从公司的安排，而我没有严肃的重视到公司的规定，我感到很抱歉，我希望公司领导及同事可以原谅我的错误，我这次的悔过真的很深刻。

我要避免这样的错误发生，希望公司领导及同事可以相信我的悔过之心，我保证今后一定不会在上班时上网。

其次，我在上班的时候上网的行为也是一种对工作的不尊敬的表现。公司的规章制度，过去我一直忽视了它。我这样做，对其他员工也有一种不好的影响，所以，我深刻的体会到自己的错误，对于这件事情，所造成的严重后果我做了深刻的反思：

3、思想觉悟不高，对错误的认识不足，试想如果当时我就认识到此事的严重性，错误就不可能发生。总之所有的问题都归咎于我还未能达到一个现代营业员应具有的认识问题水平，为能对公司带来更好的效益，我越来越清晰的感觉到自己所犯的错误的严重性，为此，我一定会在以后的工作中更严格地要求自己，在认真完成业绩，在上班的时候绝对不上网地同时，做好销售业绩。

作为在上班的时候上网，我觉得有必要对我的行为作出检查，所以按照公司的要求缴纳保质保量的检查书一份。对自己的错误根源进行深挖细找的整理，并认清可能造成的严重后果。

今后我一定会好好做销售的，上班不上网，并且积极为公司做贡献，为公司添光彩！请公司相信我。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

xxxx年xx月xx日

## 销售检讨书篇二

各位：

我营销四部经理，我对我未完成公司的周计划做深刻检讨，希望大家以后引以为界。

一个部门业绩的好坏取决部门经理，作为一名职业经理人对对待部门应该像对待自己的孩子一样。不管有多艰难，遇到多少问题首先应该有勇者精神，所谓勇者应该冲更大的浪，我应该先站在前边更贴近一线员工。员工没有任何问题，员工

没有错，一切问题在于我。部门当中几个严重问题：

您拍下的99元货品，为什么我们无法再优惠些？因为我刚“入行”，很多方方面面考虑的还不周到，如宝贝价位定的太低（一般只在成本上加多几元），运输公司收费也不是很清楚，导致我们不挣钱，而且还有很多是亏本，如：我们的第一客户，买了价钱是15元的宝贝（成本13元），我们定的普通包裹是：5元，结果去邮局寄时才知道要买包装盒5元+运输费4元+回音卡1元+手续费1.5元=11.5元，这笔下来我们亏了4.5元，为了留住客人，亏我们也做了！您定的三个宝贝，我一共才有9元的利润空间，15元的普通包裹费，我们真的还很难保证足够我们的邮寄+包装费+其它这费、那费，所以我一直无法给您优惠的原因就在此，还希望您能谅解。

1、惰性；

2、执行力；

3、激情；

责任心不强，工作作风不深入，不踏实。作为一名银行员工，不论有多少理由，都应时刻为了银行着想，听从领导的吩咐，尽职尽责做好我的本职工作。

上边的问题体现了，我对管控上边的缺陷，就像父母带孩子，如果父母对孩子平时出现的错误不论不问，直到出现问题的时候才去说一两句，那么最坏的打算就是他长大以后一定是个坏小子，这个孩子他以后一定是上不了大学的，孩子最后犯了错误以后他以后一定恨他的父母。我们部门目前就是这么一个情况，我没有能够对每个环节做严厉的监控，每个人的人生观、价值观又是不同的，导致思维方式的不一，觉得接受管控是一个种压力，导致一个人坏了影响到身边的另外一个，最后整个部门都感染上了这种懒惰的行为。也就是说一个人不遵守游戏规则，那么其他人也不会去遵守游戏规则，

最后导致这个游戏玩不下去，一致性就会降低。所以这个问题的根源问题就是，我对于管控上边的不严格，不利索造成的。

经理与员工朝夕相处，形成一种特殊的亲近关系，在员工心目中，经理的形象高尚无比，他们对离自己最近的人观察得也最仔细，经理的一举一动他们也都愿意去效仿。一个优秀领导留给员工的良好印象可以成为员工生活道路上的一座丰碑。相反，如果一个领导言行不一致，或自己的实际行动与对员工的要求不相符，那不仅会影响业绩，更会在员工心目中留下表里不一、言行不一致的阴影。可见，领导的榜样作用是影响团队管理质量的一个重要因素，我觉得我应该在工作实践中，应该给员工树立榜样，让员工真正的信服你，信赖你。经理一定要坚持以自己的模范行为。比如，在日常的工作中，严于要求自己，做到最早到、最晚走，坚守岗位，认真工作，勤于，与时俱进，通过自己的良好作为，潜移默化，持之以恒，以培养员工的学习兴趣、共同进步的氛围与文化。

## 1、引领团队奋斗的方向

一个良好的团队应该有一个集体的奋斗目标，形成强大的团队凝聚力。因此，在团队管理中，我提出了“部门荣誉高于一切，团队荣我荣，团队耻我耻”的口号，让每个员工明白一个良好的团队对他们健康成长的巨大作用。在具体工作中，应注重发挥榜样的力量，重点对优秀员工加以栽培，使之成为团队管理的骨干力量，让他们引领带动全队员工努力学习，奋勇拼杀，团结奋进，为实现创建优秀团队目标而共同努力。

我怀着深深的愧疚向你们递交我这份月考语文考试成绩差的检讨书。此次语文考试，我只考了67分的成绩，在班级当中倒数第6名，让二老颜面无光，也让语文老师很生气，叫你们去学校训话。为此，我感到深深的对不起你们，我要对这一切向你们道歉，深深地对你们说一句：非常抱歉！

## 2、培养良好的团队作风

榜样在哪里，其实榜样就在我们的身边。无数事实证明，员工身边的榜样具有更强的性。关键是要善于发现，精心培养。

一个团队的氛围、文化，对团队每个成员都有约束、感染、熏陶、激励的作用。我已经深深地懂得成长阶段的员工是他的起步阶段，而形成良好团队氛围是保障员工管理工作顺利开展的前提条件。我通过细心的观察和深入地了解努力发现团队中各层次、各方面好的榜样，并试图通过学榜样产生“新榜样”，以带来“一花引来百花开”的良好熏陶效果，并号召全体员工向身边的榜样学习。通过身边的榜样，让大家自省自纠，从而规范自己的言行，促进团队文化的形成。

一个人有在出色的表现也最多只能占团队的1/9，好的团队不是由一个人演变出来的，他是由一群明星组合在一起而成的。以前我曾经看过一篇文章，说唐僧是个好领导，他知道孙悟空要管紧，所以要会念紧箍咒；猪八戒小毛病多，但不会犯大错，偶尔批评批评就可以；沙僧则需要经常鼓励一番。这样，一个明星团队就成形了。一个团队里不可能会是孙悟空，也不能都是猪八戒，更不能都是沙僧。要是团队里的员工都像我这么能说，而且光说不干活，会非常可怕。

榜样的作用实际上是巨大的，榜样的感染力也是无可替代的，在团队中的管理中我们应该多多发挥榜样的力量，它真的是一种无形的指明灯，会照亮员工的心田，指引大家向前进发！

经理底线就是部门红线，任何人不允许越界

作为一个部门的管理者，应该在建立部门制度以后严格管理与实施，并进行实施的过程中做到任何个人都是公平与平等。

思想觉悟不高的根本原因是因为我自己对他人的尊重的不足。试想，如果我对老师有更深一层的尊重，我就会按时完成老

师教代的每项作业与任务，决不会使老师对我产生失望。

此致

敬礼

检讨人：

时间□20xx.x.x

### 销售检讨书篇三

尊敬的领导：

您好！

对不起，经过您的批评，我知道了自己这次的行为影响非常的不好，错误的性质非常的严重，我错了，我真的没想过这件事会那么的严肃，我承认是我利用自己的职务之便帮助他人了，我很抱歉，但是您放心，我是个敢作敢当的人，我愿意把公司收到的损失从我绩效工资里面扣，绝对不逃避责任。

但是希望您也能考虑一下，鉴于我是来到我们公司第一次犯错，就别给我记过了吧，我以后一定会注意的，肯定不会再抱着侥幸心理犯类似的错误了，这点我绝对可以跟您保证，要是您还是觉得不行的话，我就事后再给您写一份保证书，我要是再做这样的事，您直接开除我就可以。

事情是这样的，我有一个朋友现在来到这边找工作了，当时没有地方住，就一直住在那种里面有十多个人，床还是只有一块板子的房间，我实在是有点看不下去了，他真的是我的好朋友，可以说是我不可忽缺的好兄弟了，我是在不想看他那么的落魄，我就特别的想帮他，他现在最缺的就两样东西，一是钱，二就是一份稳定的工作，工作我是给不了他，我自

己也是个打工的，钱我给他他也不会要，他这个人自尊心极强，所以我就想到，我不是就是做房地产销售的吗？我可以帮他找一所房子啊，反正我手头不仅有住房卖，也有租房的房源，但是我一考虑到他现在的经济条件十分的差，我就自作主张从公司的后台把房东的真实号码给他发过去了，这样他就可以直接跟房东联系，这样他就可以直接省去一大笔的中介费，直接解决了他一大难题，但是我这样也直接违反了公司的规定。

1、我们是不能把房东的私人信息告诉别人的，以免造成房东的困扰，其次有可能让这个房源被其他的房地产公司抢走。

2、这样一来，这不仅让我的业绩受损，拿不到提成，还会让公司直接损失了利益。

3、这么做是极为不符合行规的，不准走私单，这是每一个房地产销售的基本素质，我这样做不就是给公司的其他销售做了一个极其坏的“榜样”吗？要是他们以后都为了赚这点钱，铤而走险效仿我走私单，我的责任该多大。

此致

敬礼！

检讨人□xx

20xx年xx月xx日

## 销售检讨书篇四

我营销四部经理，我对我未完成公司的周计划做深刻检讨，希望大家以后引以为界。一个部门业绩的好坏取决部门经理，作为一名职业经理人对部门应该像对待自己的孩子一样。不管有多艰难，遇到多少问题首先应该有勇者精神，所谓勇

者应该冲更大的浪，我应该先站在前边更贴近一线员工。员工没有任何问题，员工没有错，一切问题在于我。部门当中几个严重问题：

一个好的团队应该有一个集体的奋斗目标，形成强大的团队凝聚力。因此，在团队管理中，我提出了“部门荣誉高于一切，团队荣我荣，团队耻我耻”的口号，让每个员工明白一个好的团队对他们健康成长的巨大作用。在具体工作中，应注重发挥榜样的力量，重点对优秀员工加以栽培，使之成为团队管理的骨干力量，让他们引领带动全队员工努力学习，奋勇拼杀，团结奋进，为实现创建优秀团队目标而共同努力。

.....

本人在任职xxx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！

## 销售检讨书篇五

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

## 销售检讨书篇六

尊敬的老师：

您好！

很抱歉会是用这样的一种形式向您致歉，但我想了很久，只有将自己失败的原因写下来，自己做一个详细分析，让领导也对我多加指点，我才能找出自己的问题所在。对于这个月的业绩我感到很抱歉，我没有完成自己的任务量，造成了现在服装店冷清收入少的现状。我想了很久为什么会这样，也有了一些小小的头绪。但是我想在这里先对领导您道个歉，您一直对我照顾有加，我还没有完成自己的任务，真的辜负了您的期望和关照，我会在这次教训之后改正过来的，一定不会再出现这种情况了。

我没有完成自己的业绩，主要的'原因是自己，这几天我一直在反省自己，左思右想中发现了自己的很多缺点，也是自己业绩惨淡的重要原因。首先，我的性格比较内向，是不太爱说话的那种，而我们作为一名服装销售就是要和顾客去交谈的。这一点我必须改正过来，不管是什么样的顾客，什么年龄的顾客，我都要擅长去交谈，去引导。因此，在这个方面，我要多多学习讲话的技术和方式，和人能够好好沟通是我们进行下一步的桥梁。只有和顾客能够对上味，她才会对我们店更加考虑一些。所以，我会慢慢变得外向起来，向开朗的同事们多学习讲话的艺术！

其次，待人待事要更加热情一些，每个顾客一进店就会有自己的第一印象，这家店好不好，第一是取决于店内的风格和服装，其次就是我们销售的一个态度和热情。可以这样说，我相信没有任何一个人不会喜欢一个积极热情开朗的人，但我所说的“热情”并不是愚昧的热情，要懂得看顾客的脸色，从而去表达不一样的热情，有些热情浓厚一些，有些热情便可以淡一些。

还有一点就是我希望给店长提一点意见，希望店长可以对“顾客进店，需跟随引导”这一点稍微做一些改变。因为很多的顾客都不喜欢在看衣服时，后面总有人跟着。我认为，跟着是需要的，但是我们可以挑选不同的时机，比如说当她看上了一件衣服时，左右犹豫时，我们便可以上前引导，但

不必像监视般的跟着别人，会让顾客的体验感降低，所以，我在今后的工作中也会更加注意这一点。

以上便是我所有的缺点和可以值得改进的地方，我希望自己可以改正这些缺点，杜绝不完成任务这种现象，我会坚持不懈的努力，让自己慢慢的变强，做好自己的业绩，让自己开心，也让领导欣慰，更让我们的服装店越做越好！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售检讨书篇七

尊敬的单位领导：

在此，我就在销售期间与客户发生的争执向您递交这份检讨书，以深刻反省我的.错误，恳请您的原谅，并且尽我所能地认知错误、、反省错误、改正错误。

回顾本次错误，由于当天我情绪比较低落，出于一些私人原因心情比较烦躁，遇到这个客户又多番咨询问题，没有一个清晰的询问脉络，这导致我最终难以忍受，显得脾气有点火爆不耐烦。就此，我们产生了争执。

通过这次错误经历，让我懂得了一个道理：身为服务人员，必须深刻懂得行业规范，尤其是对于顾客的服务态度一定要始终如一，不能有丝毫的怠慢与松懈。作为一名销售人员，以自己良好的态度赢得客户认可，这是自己的本职。工作期间需要耐心、贴心，要尽量清楚得解答顾客咨询的问题。而此次我就做的很不应该了，一来没有一个耐心工作态度，二来情绪也比较激动，对客户态度比较不好。

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。

检讨人□xxx

xxxx年xx月xx日

## 销售检讨书篇八

尊敬的公司领导：

我现在对11月25日调剂部发药时发错药的重大差异事故作出深刻的检讨。我知错了，我对领错药的顾客表示深深的歉意，对该事件对本店以及本公司带来的'不良影响表示痛心和内疚。我佩服公司的处理态度和处理方法，同时接受公司给予的相应处罚。

我们药品销售是一个特殊的行业，他本身就是一个需要高度认真，高度严谨对待的工作。由于我们工作的疏忽导致发错药，本身就是一个大错误；我们在事件发生后即时补救，尽量减少公司损失，但忽略了“第一时间上报”的重要性，违反了公司重大突发事件的规定流程，又是一个错误。

经过该事件，我领会到：在突发事件发生时我们在积极应对的同时，“立即上报”是必须的。我保证在以后的公工作中我将更加认真，仔细，将药品安全和公司制度，更加完善的运用到我工作的每一个步骤中去，绝不会让类似事件再度发生，请各位领导放心，并予以监督。

调剂部□xxx

日期□xxx

## 销售检讨书篇九

尊敬的单位领导：

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。

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：

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。

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。

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。

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！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日