

# 2023年业绩不好检讨书集锦(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 业绩不好检讨书集锦篇一

尊敬的单位领导：

您好！

今天，为表示我的深刻反省，我怀着无比愧疚的心情写下这封检讨书，以向您表示我对我在公司未完成业绩考核做出深刻检讨，也表示我对我自己在工作上不尽人意的表现的深刻认识，以及保证在以后的工作中，尽自己最大的努力，做到最好。

一个销售业绩的好坏取决自身态度，作为一名旅游销售对待工作应该像对待自己的梦想一样。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，我应该跟其他站在销售第一线员工一样积极努力地去工作。公司没有任何问题，经理管理也没有任何问题，一切问题在于我。我在我的工作当中出现几个严重问题：

上面的问题体现了，我对工作上的缺陷，就像人做任何一件事，如果没有奋力的坚持、天然地自觉性和满满的热情，直到工作上出现问题的时候才去临时抱佛脚，那么最坏的结果就是任何事情都得不到好结果，对公司一点贡献都没有。

对于这次的错误，可能会给部门带来不正面的影响，可能会让别人觉得后勤部存在做事不认真的人，因此，我有如下深刻的反思和对自己的要求：

- 1、对于陌生的人事物，不要感到害怕，要表现的自然大方。
- 2、做事要有积极性，对于自己的任务，要有强烈的责任感。
- 3、对待自己的工作要有热情，要不怕苦不怕累，以微笑面对所有的困难。

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 业绩不好检讨书集锦篇二

尊敬的领导：

您好！

我这次没有达到销售业绩，真是很抱歉，我知道这是我工作没做好的结果，我需要好好反省，从而改正，争取下次能够做得更好。

经过一番思考，我意识到这段时间的业绩不行，充分暴露出我工作热情有些不足、工作方法也有些切妥，更反映出我没有足够的工作资历积累。这三点问题得暴露如同当头棒喝一般敲击在我的脑海，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。

以上就是我的销售业绩差检讨书，请领导批评指正！

检讨人□xxx

20xx年x月x日

## 业绩不好检讨书集锦篇三

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

## **业绩不好检讨书集锦篇四**

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，我们对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，去追赶那些比我有经验的同事，不管路途有多艰辛我都要安曼的去学习更多的少受方式，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

## 业绩不好检讨书集锦篇五

尊敬的领导：

您好！

对于电话销售工作我已经非常熟悉了，也已经掌握的，但是我这个月的销售业绩一点都不好，我已经不是新人，如果是新人业绩差还可以原谅作为一个老员工我的销售业绩这么差实在是不应该。

如果工作没有结果，做再多的工作都是无用功，因为没有效，我们做销售的竞争激烈，业绩不好说明我的工作有问题，我也一直思考为什么这个月我的业绩这么差。

对于销售我也是了解的，经过了认真分析之后我发现我的业绩没有理想，主要有这几个方面的因素：一是我的客户资源有问题，二是我没能取得客户的信任，三是我的话术有问题。

我的客户资源都是自己通过寻找的，对自己的客户都不是非

常了解，也没有进行细致的研究，所以在与客户沟通的时候，感到非常无力，那是因为没有抓住客户的需要，没有把握住客户的命脉，这样是不能够得到客户认同地。二是我在与客户沟通的时候我没有与客户见面，全都是在电话上沟通，没有让客户见到诚意，客户处于犹豫阶段，一直徘徊不定，这样也是我的业绩上不去的原因之一，三是我在与客户沟通时说话方式不对，我的话术没有及时更新，以前老话术，已经被很多人用过了，让客户产生了反感，没有新奇之处，不能够勾起客户的需要，反而让客户对我产生了反感。

我们做电话销售的如果不能让客户喜欢就会变成骚扰电话，客户有时候都不会接。我们的客户很多都是经常被我们拨打过的，都是对我们公司熟悉的，被很多人骚扰了之后一接听电话就挂断，虽然知道这些不是意向客户但是却浪费了我大把时间。

没有做好客户筛选，使我在工作中的效率不高这也是我的问题，我没有足够勤奋，没有做好提前准备，我知道就算打仗也要做到知己知彼才能够百战百胜，向我这样没有对客户做出了解就突然打给客户是没有成效的，也没有多少结果。

我这个月成绩可以看出我的工作不顺利我需要调整工作方式，以后在给客户打电话的时候必须要对客户事先了解，清楚客户是做什么的，有什么需要，抓住客户的需求然后根据客户的需求来与客户沟通，增加成功率。

并且对着客户进行筛选，找精准客户，减少时间的浪费提高成功率。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日