

# 销售检讨书(通用9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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售检讨书篇一

尊敬的领导：

本人在任职北流地区区域经理期间，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。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月x日

## 销售检讨书篇二

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。作为一名机票销售人员，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，要尽量清楚地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，（万能检讨书）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。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

## 销售检讨书篇三

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何的不便，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。

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售检讨书篇四

尊敬的领导：

您好！我是\_\_专柜员工\_\_，对于我这次犯的错误，我想了很多也反省了很多，自己也非常懊悔，很气自己去触犯商场铁律，也深刻认识到自己所犯错误的'严重性一级造成的恶劣影响，因此我做出深刻检讨。

这次事件，主要因为10月份我们公司高了以促进销售为主的活动，以及各门店pk为主，又加上在过去几个月里我们门店销售业绩与去年同期比上升很不理想，所以公司方面给的压力比较大，在临近月底眼看我们就差几万就完成公司任务，又有工资方面的影响，思来想去就想到了自己买业绩，这是其一错。在\_月\_号退货时，因为明知道自己买业绩是违反商场规定的，所以更加担心，在开具退票时不敢找主管签字，虽然提心吊胆，但还是一念之差，硬着头皮拿着没有主管签字的退票将业绩退了回来，这是其二错。商场三令五申，一再强调退货制度，而我作为一名老员工却因心存侥幸而无视商场规章制度，明知不可为而为之，实在不可原谅，同时对于领导也是极大的不尊重，在此我郑重向领导致歉：对不起，我真的错了！

这次事件我犯的是一个原则性问题，造成了极其恶劣的影响，我深深懊悔自责，我真诚的接收批评与商场给予的处分，我会以这件事作为一面镜子，时时检点自己，自觉接受监督，我要知羞而进，知羞而警醒，保证以后积极奋进，通过自身努力来取得好成绩，杜绝一切违纪行为，严格遵守商城各项规章制度。

再次向领导致歉：对不起，我错了！现在我已觉醒，保证不再犯错，恳请领导原谅我，相信我，再给我一次机会！

此致

敬礼

检讨人：

\_年\_月\_日

## 销售检讨书篇五

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汽车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\*万元的销售额，我仅仅完成多元，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，全心全意地投入汽车销售工作当中。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，争取创造优良的汽车销售工作业绩。

## 销售检讨书篇六

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2月期间的工作业绩非常糟糕，总共只完成110张业务订单，销售金额仅仅人民币20000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10000多元，差距是明显，我的愧疚也是多多的’。

现如今，我写了销售量不好检讨书，我已经深刻地反省了自我错误，总结我过去一段时间的表现。我在工作当中存在态度松懈、思想觉悟不高、业绩操守不强、工作经验没有足够积累、人际交往存在过大偏差等问题。如此严重的问题怎么能不造成我工作业绩的下滑呢？近年来，由于工作逐渐走上了轨道，而自己对单位的一切也比较熟悉了，尤其是领导对我的关怀和帮助使我感到温暖的同时，也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领导对我的信任，愧对领导的关心。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。

今后的工作，请领导和同事对我进行监督，我一定积极的面对自己的工作，不再找任何理由偷懒、消极怠工，我会以公司的规章制度规范自己，让自己的工作再上一个新台阶。我会以销售量不好检讨书为鉴，改过自新，把一切不利于工作的坏习惯改掉，争取跟上队伍，不再犯错。

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售检讨书篇七

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20\_\_年\_\_月到\_\_月期间的工作业绩非常糟糕，总共只完成\_\_张业务订单，销售金额仅仅人民币\_\_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\_\_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。

检讨人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售检讨书篇八

尊敬的公司领导：

在年xx月xx日“会议”展会上，我作为企业市场技术服务部成员前往省城xx参加此次展会。仅在宣传上体现出“·xx”[]而实物上却没有xx[]从而因自己的工作失误，给公司形象造成一定的影响。

在这次工作中，我没有从“高度、广度、深度”上去全面考虑问题，而只考虑了小范围内的事，根本没有想一旦有领导



或客户询问中德管材的情况时，应该怎样解释，怎样应对。别的企业在没有产品的时候，便把宣传搞得如火如荼，而我们公司已经生产出了产品，却因自己的疏忽，没有能抓住机遇去宣传。也充分体现了自己宣传中的细节出现了“漏洞”。就如一场战争，没有开始便出现败笔。

经过此次事件，我深刻反思了自己工作上的失误，充分认识到了自己工作上的不足，在今后，我一定把工作做到“事前”，销售服务的售前、售中、售后的每一个细节都要提前想到，提前做到，使公司形象和利益最大化。时刻考虑工作的重要性，公司各部门都要协调把自己的工作做到位，不放过每一个细节，争取把工作做的更好。为中德的转型，跨越发展做出自己应尽的义务。

这次事件给了我一个深刻的教训，也是我的心里有了强烈的震撼。使我认识到，要多的公司的利益，增强工作的责任心，树立与公司共荣的自豪感，时刻把公司的利益和形象放在第一位，我们公司增加了新产品应该是我作为一个xx员工最应该感到自豪的事情，也是我作为一个销售人员，更应该时刻以推销产品稳重，宣传产品，时刻瞄准扩大的.利益的最好机会，但是由于我的工作疏忽，影响了公司的形象。我深刻认识到了这一点，并诚恳检讨，我愿意保证在以后的工作中再也不会发生类似的事件。望公司领导接受我的检讨，请领导给我一个改正的机会，在此我深表感谢。

检讨人□xxx

时间：年xx月xx日

## 销售检讨书篇九

尊敬的领导：

本人在任职北流地区区域经理期间，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。

检讨人□xxx.

20xx年xx月xx日