

2023年销售业绩检讨书反省自己 销售业绩检讨书(大全10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

销售业绩检讨书反省自己篇一

尊敬的领导：

您好！

在此，我怀着深深自责、懊悔的心情向您呈递这份服装销售业绩差检讨书。为了深刻检讨，我特地用了整晚的时间在寝室里苦思冥想，终于酝酿出了这样一篇检讨书。

回顾本次错误，我因为个人在工作中不思进取，工作不够努力、工作不掌握技巧所以导致了自己销售业绩差，因为我个人的原因，不听取其他人的意见所以销售业绩不佳，岗位薪水不高，销售提成少。面对错误，我感到深深地懊悔与自责。

通过反省，通过反省我意识到了自己的错误，实际上是看到我个人工作能力突出，给予我更好的工作锻炼机会。而我竟然不服从上级领导任命，给领导顶撞对板实在是伤了领导的心。所以说在这个工作的时候我也只顾自己的不顾及整个团队合作的重要性所以说在这个方面我也是欠缺的，所以在以后的工作中我会好好的注意这方面。

此刻我决心向领导好好悔改，并且保证我今后会：首先，接受单位领导的工作任命安排，到新岗位上勤勤恳恳、踏踏实实

实地工作。其次，我就此次错误向领导递交一份深刻道歉信，给领导一个合理答复。再有，我要到新的工作岗位上尽我所能提高销售门店的整体经营业绩，为总公司发展贡献力量。

检讨人□xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书反省自己篇二

尊敬的领导：

一个销售业绩的好坏取决自身态度，作为一名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。

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服装销售业绩检讨书，以向您表示我对我在公司未完成业绩考核做出深刻服装销售业绩检讨书检讨，也表示我对我自己在工作上的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。

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。服装销售业绩检讨书，我在我的工作当中出现几个严重问题：

1、惰性；

2、自觉性；

3、激情；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，所以我

打算通过以下几方面来提升自己做的能力：

（1）首先是要了解通透服装销售的政策。这次考试才发现自己对白金卡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。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，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。

暂时能想到的就这么多了，以后在工作中发现问题的话我会慢慢改进的，经过这次之后，我暂定的目标不敢太奢侈，只希望以后都不会在倒数排行榜中出现自己的名字就好。我相信我一定会迎头赶上的。

此致

敬礼！

检讨人：

日期： 年 月 日

销售业绩检讨书反省自己篇三

尊敬的各位领导：

作为领班，首先由于我的工作不认真的原因，没有把工作做好出现了不应该的工作失误“没写工作日记”再此我做出深刻检讨！

当天由于游客较多，恰巧领导不在时候，由于我们工作的马虎大意，忘记了本应该在当值的时候就应该写的值班日记!事后经领导检查后才发现犯了过错但为时已晚!事发后，还不能心平气和地面对错误，有逃避的心理，不能立刻想着先从自己身上找原因!

经过领导的批评和教育后我发现，造成没写工作日记的主要原因，主要是我责任心不强。通过这件事，我感到这虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松要求，工作作风涣散的必然结果。自己身为组长，应该严以律己，对自己严格要求!增强自身的职业态度，避免在工作上的随意性。然而自己却不能好好的约束自己，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作更加做好，更加走上新台阶的思想动力。在自己的工作态度中，仍就存在得过且过，混日子的应付想法。现在，我深深感到，这是一个非常不好的想法，如果继续放任自己继续放纵和发展，那么，后果是极其严重的，甚至都无法想象会发生怎样的工作失误。因此，通过这件事，我感觉到自己的不足，所以，在此，我在向领导做出检讨的同时，也向你们表示发自内心的感谢。

我谨向各位领导做出深刻检讨，并保证：

1在这件事中，我感到自己在工作责任心上仍就非常欠缺。加强自己的工作责任心和工作态度。认真克服工作懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优异工作成绩来弥补我的过错。对公司的管理规定制度学习和执行不好，以后认真学习公司的管理规定制度，做一名合格的员工。

3由于个人工作疏忽，带来了麻烦，影响了公司或部门的形象，以后要积极改正亡羊补牢，狠抓落实。

4对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，改正错误，把今后的事情加倍努力干好。我已经意识到我的错误了，而且认识到了此次错误严重性。我知道我那天确实是太马虎大

意了。我保证今后不会再有类似行为发生在我身上。请领导继续监督、帮助我改正缺点，使我取得更大的进步！希望领导和同事们在今后的工作中多多帮助我，帮助我克服我的缺点，改正我的错误。我在此进行了十分深刻的反思和检讨。也真心地希望我能够得到改正的机会。我也会向你保证此事不会再有第二次发生。

还有再此我向全体部门人员道歉，真的对不住大家，由于我的粗心大意把大家也拉到了写检讨书的行列中，大家每一天面对紧张忙碌的工作，还要和我共同分担我的错误，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我单位的工作做出积极的贡献，请领导相信我！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年x月x日

销售业绩检讨书反省自己篇四

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产品的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，时刻提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入产品销售工作中。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，争取创造优良的产品销售工作业绩。

以上就是我的产品销售业绩未完成的检讨书，欢迎批评指正！

非常抱歉！

检讨人□xxx

销售业绩检讨书反省自己篇五

尊敬的：

本人在任职xx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！

检讨人□xxx

xxxx年xx月xx日

销售业绩检讨书反省自己篇六

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

检讨人：

x年__月__日

销售业绩检讨书反省自己篇七

尊敬的领导：

您好！

我这个月没有完成销售的任务，业绩也是排在倒数的，对此我也是要去反思，是自己的问题，而不能追究于其他的原因，况且同事们也是做得不错的，我还是要检讨。

如果说之前的几个月业绩不是太理想，其实也是可以理解的，

整个环境也不是那么的好的，而且自己其实也是在这种状态里面还没有走出来，其他的同事都是进一步的去做好了自己的工作，可是我还觉得比较的难，却没有去开拓，去了解市场，去找客户，导致最后业绩那么差劲，我也是感到有些羞愧，是自己的问题，我也是要去解决，不能这样混日子，而且领导也是指出了我的问题，业绩差自己的态度也是要端正过来。作为销售，其实无论遇到什么样的困难，都是要去克服，去把业绩做好的，最后的结果可能无法预料，但是应尽的努力还是要有的，但是我平时的工作却是努力都是有些不够，导致最后这样，我也是要承担，必须要把之前落后的业绩目标在今后追回来，而不能觉得过去就过去了，给了我们任务，有要求，那么我们的工作其实也是要去做好才行的。

和同事对比，我更是看到自己的差距，业绩差，其实更需要我花费时间在工作上面，多去思考，而不是混日子，过一天就算一天的，去向优秀的同事学习，探讨如何的做能把销售做起来，而不是还不够主动，不然就没必要做销售的工作了，既然来做了，那么自己还是要去让自己的业绩做好，去尽到更多的努力，领导的话让我也是醒悟过来，自己的确经历了之前的几个月，由于要求低了，反而自己还松懈，这是不对的，并不能由于其他的原因而自己放松了对自己的要求，无论环境如何，其实自己都是要去成长进步才行，销售的工作就是如此，自己不去进步，那么客户就被别的竞争对手给抢走了，自己还是要去付出努力，来让自己的业绩做好。

此次这么差劲的业绩，我也是没有脸面去面对领导，不过我也是知道，结果已经是这样了，我也是只能以后去努力，不能再让自己那么松懈了。今后要做好，之前没有完成的业绩也是要在以后去完成好，争取在这一年是完成任务的，此次的业绩我也是会记在心里告诉自己，不能再这样，要做好自己本职销售工作。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

销售业绩检讨书反省自己篇八

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，如果不能够把长话短说，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，去追赶那些比我有序的同事，不管路途有多艰辛我都要安曼的去学习更多的的少受方式，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

文档为doc格式

销售业绩检讨书反省自己篇九

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！

XXX

20xx年xx月xx日

销售业绩检讨书反省自己篇十

企业要想抓住机遇,迎接挑战,必须树立现代化的营销观念,掌握现代化的营销技术。就销售工作而言,市场竞争不仅表现为产品质量、价格的竞争,而且还表现为信息传播的竞争等多方面关系。今天小编给大家整理了销售业绩的检讨书,希望对大家有所帮助。

尊敬的单位领导：

面对如此惨烈的销售业绩，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！

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。

此致：

非常抱歉！

检讨人：

x年__月__日

尊敬的单位领导：

对于这次我工作业绩没达到的事情，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。

检讨人：

x年__月__日

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

检讨人：

x年__月__日

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下滑的检讨书，欢迎批评指正！

检讨人：

__年__月__日

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产品的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，时刻提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入产品销售工作中。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，争取创造优良的产品销售业绩。

以上就是我的产品销售业绩未完成的检讨书，欢迎批评指正！

此致：

非常抱歉！

检讨人：

年 月 日

尊敬的单位领导：

对于这次我工作销售业绩下滑，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！

检讨人：

__年__月__日

尊敬的：

本人在任职__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！

检讨人：

x年__月__日