# 业绩不好检讨书500字(九篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-21

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。业绩不好检讨书500字篇一您好！今天，为表示我的深...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**业绩不好检讨书500字篇一**

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。

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。我所做的事情

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500字篇二**

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500字篇三**

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。其一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，让我看清楚了自己的位置，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500字篇四**

尊敬的领导：

您好！

从自己成为公司的一名业务员开始，从自己加入保险这个行业，成为一名销售岗位开始，我就清楚的知道作为一名销售，一名业务员对于自己的业绩有多么的重要，但是现在我却是因为自己的业绩不好向您写这个检讨书。

这个月的月初开始，公司就已经明确的规定我们每个人这个月都要完成多少的订单，当初我们在月初开会的时候就已经明确的定下了自己这个月的目标了，也正是因为自己的原因，导致公司的目标业绩我在这个月底的时候都还没有及时的完成，我也知道公司之所以会给我们这样子的一个目标，也是因为希望我们能够通过这次的目标有足够的压力并且愿意为此而奋斗努力，但是就当别人都在努力奋斗并且为这个目标而打拼的时候，我并没有意识到这件事情的严重性，我也感觉到自己这段时间并不是非常的上进，对待自己的业务也没有足够的认真的去完成，因为是个人的业绩，所以更加觉得可以随心所欲，一直等到目标的期限快到的时候，我才意识到自己已经到了火烧眉毛的时候了，可是现在的努力也已经为时过晚了，所以哪怕自己当时奋起直追也已经来不急了，所以这也就导致了我现在因为自己的业绩不佳而需要向您写这个检讨书。

我也通过这次向您写检讨书的机会，认真的反思过自己的一些错误的行为了，我现在这个样子完全没有资格不去努力，不去拼搏，可是我自己还浑然不觉自己的错误，等到错误已经站在自己面前了才懂得自己错误的严重性，也正是因为自己对工作的态度不够端正，对自己的业绩不够在意，才会导致现在这样子的情况，我也已经意识到自己的错误了，更是对于自己的错误和一些不端正的思想感到非常的后悔，也希望通过这个检讨书向您保证，我以后一定会按时按量的完成自己的业绩，并且在以后的工作当中端正自己的思想和态度，绝对不会因为是个人的业绩就无所欲为，因为时刻保持对工作的压力，并且愿意给自己施加压力，也愿意为自己的工作和业绩去努力。我也会在以后的生活和工作当中，改变自己，保证错误的发生永远只有一次，希望公司和领导可以足够的相信和原谅我。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**业绩不好检讨书500字篇五**

尊敬的销售经理：

您好！

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。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**业绩不好检讨书500字篇六**

尊敬的班主任老师：

您好，我向您递交这份深刻检讨，以反省本人年少无知所犯下的早恋错误。因为我的这个错误导致的种种不良影响，在此我感到十分得懊悔与抱歉。

关于我犯错误的原因主要有三：第一是我主观意识太多浅薄。身为一名高一学生，没有清醒地认识到自己的本职任务应该是搞好学习高中学生早恋的检讨书。第二，我责任感欠缺严重。在校身为学生，身负努力学习的责任，在家我作为人子，自己的所作所为也应该为自己的父母着想，不能辜负父母的期望，也应该好好学习。第三，我的克制能力欠缺。对于女生有好感是正常的，然而我却没有很好地控制自己，没有掌握分寸。

回顾我的错误，固然有年少冲动的客观原因，然而我作为一名16岁的高一学生，也已经具备了基本是非的辨别能力，理应为自己的所作所为负责。我此次错误的发生，难以逃避我在主观方面的不足与过错。在高一这段时间的学习生活内，我主观上很大程度地放松了对自已的要求，疏忽了作为一名高一学生该有的学习责任与思想准则。

高中学习是人一生当中宝贵的学习时光，在高中期间努力培养各项文化素养是一件如此严肃的义务。然而，我却辜负了父母期望，也辜负了老师的期望。因此对于我此次错误以及在班级校园当中造成的不良影响，我再一次对您说一声“非常抱歉，我错了”。

检讨人：...

20xx年xx月xx日

检讨书范文 | 检讨书大全 | 检讨书怎么写 | 检讨书模板 | 检讨书格式

**业绩不好检讨书500字篇七**

尊敬的领导：

您好！

我是xx，这段时间以来的工作当中，我还是感触良多的，我也希望接下来可以做的更加认真一点，这对我也是需要好好反思清楚的，因为业绩不好，我也应该为此反思一下，这段时间我也感觉压力很大，所以我需要合理去坚持做好，这是我应该要去认真的维持下去的，作为xx的一名，我还是希望自己能够做的更好一点，对于今天的事情我也还是需要做出一番检讨。

我觉得业绩不好还是对工作很有影响的，我也确实还是希望能够在日常的工作当中，去接触更多的东西，现在我也还是应该要认真去落实好，我来到公司也已经有一段时间了，确实还是非常有动力的，我希望自己可以在这个过程当中，更加的努力，不断的加强自身能力，特别是业务水平，现在回想起来的时候还是非常有意义，确实还是应该要认清楚，业绩这方面我还是感觉自己做的不够好的，这不是作为一名xx员工应该要有的态度，在业绩方面我确实还是有欠缺。

这段时间以来的情况，确实还是有一定的问题，我现在感觉在工作方面也越来越不专注了，我也尝试着去改正自己，去提高自己，接下来我也一定会做的更加认真的，在这方面我还是应该要好好的去改正自己的业绩，在这方面我也应该要继续去完善好自己的能力，可是确实还是比较吃力的，为了以后也不耽误了自己工作，确实也是希望自己可以去学习更多的知识，这是我需要去好好反思清楚的，回想这一年来的工作，我也确实是学习到了很多，希望能够得到更多的认可。

其实我也深知自己的问题比较大，也还是需要认真的去规划好，这对我还是非常有意义，平时在工作当中，我也愿意去发挥好自己各方面的成绩，这段时间以来业绩还是做的不够好的，所以我也需要合理去规划好接下来，做一名优秀的xx员工，我相信自己可以做的更好一点，也会去提高业绩，把自己的事情做的更加细心，未来还是需要做的更加认真的，虽然这段时间总是业绩垫底，但是我还是愿意去搞工作，认真的去完善好工作，树立一个好的榜样，把过去的不足好好的改正，去接触更多的知识，现在也反思清楚了，这对我而言也是有挑战的，我会严格要求自己，做好自己分内的职责，希望您相信我，给我机会。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**业绩不好检讨书500字篇八**

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，经过了我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，那是因为我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打把时间。

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，抓住客户的需求然和根据客户的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

**业绩不好检讨书500字篇九**

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，我对我们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，最多只能够成为零售。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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找