# 最新销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结(11篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-07-22

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇一**

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。

如今反省错误，我就务必制定在今后的改正措施，并严肃改正：

第一，从今往后我要正视自我的工作态度问题，以严肃、认真、负责的态度对待自我的本职工作，做到一切以工作为重，在没有完成工作任务之前不擅自下班，并坚决负责到位地完成工作任务。

第二，针对我偷懒、散漫的缺点，我务必从此次错误当中充分吸取教训，彻底地审视自我这方面不足。今后工作当中，必须要充分改正，尽自我最大发奋做好工作。

第三，由于跟领导有亲戚关联，错误给公司内部造成了不良影响，我愿意当面做个检讨、澄清。让同事都清楚看到我的悔过，以最大程度修复由于我错误对公司造成的不良影响。

在此，对于我本次怠慢工作的错误，我真的觉得十分愧疚于您，以深深自责的情绪向您表示道歉：对不起，我错了！我要坚决执行改正错误，今后再不敢犯此类错误。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

敬礼

检讨人：xxx

xxxx年xx月xx日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇二**

尊敬的领导：

您好！

我在销售柜台上面睡着了，非常抱歉，因为自己的失职，让我岗位上耽误了销售任务，这样也给了客户一个不好的影响，自己也很惭愧。

因为我昨晚休息的晚了，在第二天早上，虽然被闹钟叫醒，但自己到了岗位上却没有精气神，因为休息不足大大的黑圆圈影响非常不好，而且我们还需要销售产品。我一到岗位上就感觉自己头脑昏昏沉沉的，连睁开眼皮都非常艰难，我知道自己休息不够，不该玩手机玩那么晚，我应该及时的做好沟通尊卑，而不该向我这样，居然使得自己在岗位上睡着了。

这是我的失职，没有在工作中做好自己的任务，我们销售任务很重，自己却在浪费时间，耽误了我们部门的销售计划，尤其是我怠慢了客户，错过了好几个机会，导致自己一天都没有销售多少产品，自己做的不好，没有完成任务，是我的错，我也明白了自己不该继续沉寂下去，更需要继续坚持销售才行。

我向领导保证，我以后睡觉不会在上班时睡觉，晚上也会注意休息，在上班的时候第一时间去做好销售任务，把我们部门的销售业绩提升上来，及时达到自己的销售目标，不需要在再岗位上耽误时间。我清楚知道熬夜是不好，但是以前自己没有因为熬夜影响工作，最多也就是上班的时候精神不好，没有出现上班就睡着的事情，这次出现这样的乌龙我已经明白了上班期间一定会及时做到认真工作。

以后我保证及时休息，及时完成每日的销售工作，不会在耽误时间，影响自己工作加大工作的积极性，在任何时候都会保证自己在上班期间，有足够的精力学习，不放弃工作任务，也不耽误自己的工作，牢记工作的职业操守，做好自己的基本任务。

做一个负责人的销售人员，我这次的睡觉影响恶劣我会主动向部门所有同事道歉，同事愿意写保证书，保证以后不会上边睡觉，我一定会按照公司的要求，去完成每日工作，做好每天基本的工作任务，不在浪费工作时间，积极的去参加工作，积极完成自己的销售额度，用礼貌和积极改正自己上班睡觉的不良影响。

到了上班时间，就该认证的服从工作任务，不会在主动干扰工作，去达到自己的销售任务，同时提醒其他同事不要学我，我也会积极参与工作。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇三**

尊敬的xx：

您好！

看到自己在销售榜上最后一位的排名，在想到领导您那恨铁不成钢的失望表情，我就陷入了深深地自责之中去了。这个月的业绩真的是太差了，所以我怀着无比自责的态度和难过的心情，向领导您道歉，同时也是借此机会来给自己做一个全方面的认识，发现自己房产销售工作上的问题。

在上一个月的工作中，我真的是做的太差了，整整一个月完全没有卖出去一套房子，就连之前唯一一个聊的差不多的客户，也因为我的不用心，被别的同事给抢单了，白白费心了十多天。当然，归根结底还是我的销售工作当中出现了工作能力不足、骄傲自满、工作积极性下降和消极怠工等问题，也就是因为这些样的问题才导致我这个月的销售额远远没有达到公司的标准。

面对这样的错误，我知道光有自责是不行的，否则下个月还是有可能会出现现在这样的问题，我只有认真找到自己身上会出现这些毛病的原因、出现了什么样的问题，并且积极改正问题才能够及早地减少损失，防止下个月、下下个月再出现业绩不好的现象。

一番自我反省，我发现自己的问题是因为，我上上个月因为运气好连续卖出去了好几套房子，我就开始变得自大了，没有对自己有清醒的认识，觉得自己的销售能力很强，所以上个月没有怎么认真对待，一直放松自己到了下半个月才知道心慌，但是因为自己销售能力的限制，半个月才谈了一个客户，后面还出了岔子被抢单了。所以啊，这个月会出现销售业绩不好的问题，完全是我自身的问题。

上面的问题反应出了我工作上的种种问题，我现在能做的、必须要做的，就是针对这些问题尽快做出改正措施，努力奋斗，甩掉自己身上的毛病。所以我决定以后每一周都要对自己的工作做一个评价表，每一个月做一个月度评价表，总结自己这段时间的工作表现，加深对自己的了解，一旦有没做好的地方出现就要立即改正调整工作方式。在有一个就是我要加强学习，增强自己对房产的了解，加强自己的沟通能力，对待工作做到兢兢业业才行，千万不能再有疏忽大意的情况出现了。

对于上个月没有达成业绩目标的事情，我深感抱歉，下个月我一定努力做出成绩来！

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年xx月xx日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇四**

您好！

我是我们公司里面的一名汽车销售员，我叫xx。因为自从一月一直以来，我的就特别差，因为这件事，我来给领导写了我的这篇诚意满满的检讨书。关于业绩差的这件事，我做出了如下反省和检讨。

我不想来为这件事给找任何的理由和借口。除了一些客观的因素以外，当然还有我自己的一些原因。客观的因素就是因为今年爆发了一场很严重的流感，所以导致街上的流动人口减少，门店的生意也很惨淡。平时热闹非凡的节假日里也很少看到有人出来逛街，更别说有人过来买车了。所以这对我们销售员的一些业绩影响很大，顾客就没有订单成交，没有订单成交就没有业绩。这也是我业绩差的一个原因之一。

但是我觉得更主要的原因还是在于自己的工作态度。这些日子以来，我一直是以一种懒散的态度来对待我的工作的。没有顾客来上门看车，我也不去主动去寻找顾客资源，每天就只是在门店里面呆呆的坐着，不是玩手机，就是迟到早退。偶尔来了几个客户，才会上前跟他们进行介绍和推销。在推销的时候，我还出现了极不耐烦的态度和非常不专业的表现。所以我又错失了很多次成交的机会。我的业绩才会这么差。其实在这段特殊的时期里面，我完全有可以用来好好的提升自己。比如，把我用在门店发呆的时间，拿来花在熟悉公司汽车产品的型号和特性上。比如把我玩手机的时间，花在和同事们一起探讨提升业绩这件事情上。比如把我迟到和早退的时间，多用来花在研究销售技巧的方面上。如果我照这样做的话，我的业绩也就不至于会差到这种程度。

所以我既然已经意识到了自己的错误，和我自己做的不够好的地方。那我在接下来的一段时间里，一定要做出改变。我不仅不能再迟到早退，我还要每天提早半个小时到公司，延长半个小时的时间用来加班学习。没有顾客我就自己主动联系顾客，没有业绩我就要想办法提升业绩。我要端正自己的工作态度，我要以最饱满最热情的态度来投入到工作中。我要让领导看到我的改变，看到我的实力！

此致

敬礼！

检讨人：xx

20xx年xx月xx日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇五**

尊敬的领导：

您好！

我深知作为一个销售人员来说，业绩是证明自己的最好的办法，而要是想要自己的业绩足够的优秀，就需要我们付出更多的努力和辛苦，不仅仅是我们正式的房地产销售员，哪怕只是一个外行人也清楚的知道只有当自己足够的努力，足够的愿意付出劳动之后，才能有更好的业绩。更何况是我这种已经在房地产行业摸爬滚打了这么多年的销售，我更加懂得自己付出劳动的重要性。当然，不管是对于房地产销售这个职位，对于任何一个行业，一个职位，一个工作，都需要我们去付出足够多的努力，毕竟在这样竞争如此激烈的职场当中，永远都是适者生存，强者胜而弱者败。

对于这个月自己的销售业绩一落千丈，对于自己的销售业绩差这件事我感到非常的愧疚，我感到很是抱歉，因为自己一时的懒散和惰性，导致自己这一个月工作上面没有以往那么努力，拼力也不是很足，才会导致自己的业绩差，更是因为自己在工作上面没有足够的用心，也不再像之前一样给自己足够大的压力，才会导致自己现在这样一个自甘堕落的状态，要不是公司领导的及时点醒，我都不知道自己的错误尽是如此的离谱，也更加不会知道自己最近出现了如此严重的错误，我也感觉自己非常的愧对于对我抱有期待和信心的公司的领导，感觉自己很对不起你们的栽培和照顾，是我辜负了你们的期待和信任，更是对你们的良苦用心所不能及时的理解，我感到非常的抱歉。

通过您和公司其他领导对我的指导和教育，我已经深刻的意识到自己的错误了，我才会想要向您和公司写下这个检讨书，也希望自己能够有机会向您和公司重新的证明自己。我也在此向您和公司保证，一定收拾好自己的心情，回到充足的精神和状态的时候，为公司和自己的业绩所努力，并且我也在此决定并保证，自己在下一个月的时候一定将自己这一个月所亏欠的业绩去弥补回来，并且将下个月的业绩完成的相当的出色，不仅在业绩上面会有所改变，我也会在自己以后的每一个工作上面更加的完成自己的工作，对自己和公司负责任，不再会让这样的错误和事情产生，也请公司和领导对我进行监督，我一定会在以后的工作当中向你们证明自己。请你们相信我。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇六**

尊敬的领导：

您好！

回顾近期在销售工作中的表现无疑是令人惭愧的，由于对待工作不够认真的缘故导致当前阶段的业绩很差，身为销售员工却在工作中出现这类状况又怎能不让人沮丧，但通过领导的批评让我逐渐振作起来并认识到改正以往工作态度的重要性，毕竟对待工作更加认真些则就不会出现这类令人沮丧的结果，因此我对近期的工作状况进行了反思并深刻检讨了自身的错误。

通过分析可以得知导致业绩差的原因在于自己的不重视，也许是以往没有在销售工作中经历过挫折的缘故导致我很少反思自身的不足，事实上销售工作中获得的业绩往往是与员工的努力程度成正比的，在没有付出太多精力的情况下便想取得不错的业绩无疑是痴人说梦，更何况对比其他同事的工作态度不难发现自己已经懈怠了不少，可想而知这样的工作态度对于自身的发展而言是有害无利的，虽然内心感到悔恨却不可否认自己在近期的工作中的确做得不够好。

业绩不好的结果对于销售人员的发展而言是不太好的，一方面这样的结果让我感到很沮丧并意味着近期的工作表现很差，另一方面则是处理不好很容易对自身的职业生涯造成很大阻碍，而且在职场竞争中出现这样的污点也是不利于自身工作发展的，在意识到这点以后自然需要尽快改正当前的工作态度才行，无论是消极的态度还是较差的工作方式都需要得到改进，而且针对此事让领导感到失望的问题也让我对此感到很沮丧，若是不能够尽快获得领导的认可则很容易面临被淘汰的危机。

既然已经得到教训自然得尽快改正当前的工作方式才行，至少我得多向身边的同时学习并从中了解提升高业绩的方式，毕竟当前阶段的工作已经因为自身的疏忽导致没能做好，因此我得避免今后发生同类状况从而导致自身的业绩得不到有效提升，而且通过对以往完成销售工作的反思可以明白自己存在不少需要改进的地方，当务之急是尽快振作起来并积极探索提高自身业绩的方式才行，总之我会牢记这段让人惭愧的经历并争取做好今后的销售工作。

须知任何的疏忽都是不利于销售工作的完成，再加上我在近期工作中的表现的确不够好自然要加以改善，所以我会争取做好今后的销售工作并为了自身的发展不断努力，也希望领导能够谅解我的过失并对今后的销售工作给予信任与支持。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇七**

尊敬的xx领导：

您好！

这次我是来向自己在上班时间睡觉的事认错的，现在的我完全知道我犯下的问题，也是想要能够得到领导的谅解，并且我向领导承诺，日后我一定会将个人的工作都完成好，再也不做出违反纪律的事情了。

在今日上班的期间，确实是我没有认真，总是想着去偷懒，于是才在自己的工作岗位上打起了瞌睡，我原本以为领导是不会发现，但是是我想错了。我现在为我愚蠢的想法向领导认错，我明白作为员工就是应该在上班时认真的做事，尤其是我任职的销售员，是必须要做出较多的努力才能够有所成绩，才能够在其中有受益的。所以在此我便是做出了非常大的决定要改掉我现在的坏毛病，争取让自己在销售工作上做出成绩，让领导相信我的能力。

睡觉的事情让我真正的醒悟了，我可以完全的意识到在犯下的事上出现的问题，所以我更是愿意去做出努力与奋斗，争取让自己的未来有更好的收获。在这件事情之后，我便是会更加努力地去审视自己，明白自己的问题，也是为自己往后的生活做出努力与改变。当然在这件事之后我也是渴望自己在做出不懈的奋斗让我每一方面都可以有优秀的表现，这样我才能够真正的有所收获，也是让自己有更好的成绩出现。

既然我是真正的在销售员的工作上，就是需要在其中去努力，去创造自己的业绩，也是努力地改变自己，提升自己的工资，为自己争取更好的未来。我明白只要在工作上踏实肯干，便是一定能够提升业绩，也是提高工资，所以为了改变我的生活，我便是从现在开始改掉坏习惯，在工作上认真的对待，踏踏实实地做好本职工作。当然我也是希望恩能够能够安排一些销售的培训，这样才能够更好的让我明白自己销售过程中的问题，也是可以促成我在工作上的更好发展，我相信往后的生活，我便是能够更好的去对待自己的工作。

犯下错误之后，我便是及时的进行了反思，而现在上交检讨书就是想要领导愿意原谅我，并且明白我改正的心，这样一方面可以对我以后的工作放心，一方面也是可以对我有督促指导作用，也是可以促成我更好的发展。这次的事情我保证不会有下次了，所以日后我定是会改变自己，以最好的自己出现在工作岗位，更是出现在领导的面前。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇八**

尊敬的领导：

您好！

我是您手底下的员工xxx，很抱歉我辜负了您对于我的期望，身为一名销售却没有能够做到销售最基本的一些事情。我想我不是一名合格的销售员，如果是一名合格的销售员那么在发现自己业绩落后之后一定会想办法，找出自己的原因并且予以改正，但是我却并没有做到这些，在发现自己业绩差之后却没有想出合适的解决办法，找到自己身上的原因，而是把这一切都归功于运气，认为是自己运气不好。但是别人难道就是天命之子，鸿运贯体所以业绩才能这么好吗，显然不会是。这也都是我自我安慰的借口，如果做事情都是只要运气的话，又要努力有什么用呢。而我却没有及时的意识到自己的错误，反而一再逃避事情的事实，找着各种理由来解释自己失败的原因，但却从未反思过自己为什么会如此。现在我也知道了自己的错误，我不应该有着这样的一个态度，我作为一名销售员就是应该谦虚，把自己放的谦卑一点才能够学习到东西，才能够把业绩做好，成为一名合格优秀的销售员。

在事情发生之后我也对自己展开了深深的反省，也知道了自己的错误发生在哪里。在之前我总认为虽然我是一名销售，但是这只是我的工作，我不能丢失掉我自己的气节，我要有着我自己的态度。但是也正是因为我的这种想法，容易让一些顾客产生想法，认为我是在嫌弃别人，觉得别人买不起这些东西。但其实我并没有这些想法，我只是本身就不太爱笑，所以看起来很严肃，导致了这种问题。而我作为一名销售员让顾客感受到我温暖的服务是很有必要的，而微笑则是拉近两个陌生人关系最快的桥梁，所以在以后的我肯定改变掉自己的这种想法，时刻微笑面对顾客。还有一个原因或许就是因为我的专业能力还是不够优秀，不像销售冠军那样了解各个汽车的品牌，汽车的历史，以及汽车的性能和优劣点。而这些都是我需要去学习的，我也愿意付出时间，付出自己的精力为了让自己的业绩能够更好而去学习这些。这些也本来就是我作为一名销售员应该做到的事情，我只是不够称职，所以一直自己已经足够优秀了，业绩差是别人没眼光。但现在我会改掉自己的这些坏毛病，付出十分的努力让自己的业绩提高，不拖我们店的后腿，成为一名踏实优秀的汽车销售员。

此致

敬礼!

姓名：

日期： 年 月 日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇九**

尊敬的领导：

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。

通过这起事故，我感到自己责任心不强，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。自己身为代岗位人员，应该严以律已，对自己严格要求!然而自己却不能好好的约束自己，由于自己的失职，给医院带来了严重的安全隐患，如果发生事故，后果不堪设想~~~这也说明，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。在自己的思想中，仍就存在得过且过，混日子的应付思想。现在，我深深感到，这是一个非常危险的倾向，也是一个极其重要的苗头。

您好!感谢您在百忙之中抽空看我写的检讨书。

我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。自己在平时的工作当中没有好好的认识工作的责任心，从而给公司造成了严重的不良影响。写这份检讨书，向您表示我对此次错误行为的深刻认识，我下定决心，不再犯类似错误。我已经深刻认识到此次事件的严重性，我一再告诉自己要深刻认识并改正错误，不能辜负领导和同事对我的一翻信任。

经过两天的反思，我对自己这些年的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时刻都遵守公司的相关规章制度，从而努力完成各项工作。但近年来，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羞愧，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。

对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，改正错误，把今后的本职工作加倍努力干好。我已经深刻意识到自已的错误，而且认识到了此次错误严重性。我保证今后不会再有类似行为发生在自已身上。请组织继续监督、同事们帮助我改正缺点，使我取得更大的进步!

在会议上，正当在台上讲话时，我不仅没有认真聆听和领会领导讲话精神，却在下面偷偷看报纸，并被领导发现。几天来，我认真反思，深刻自剖，为自己的行为感到了深深地愧疚和不安，在此，我谨向各位领导做出深刻检讨，并将我几天来的思想反思结果向领导汇报如下：

当然犯下这种错误也是自己平时不严要求，对公司的文化宗旨等没有很好的理解。同时也谢谢领导能给我这次改过的机会 ，保证以后不再发生类似情况的发生。

如今，大错既成，我深深懊悔不已，自己深刻反思后错误有以下几点：

1、思想觉悟不高，对重要事项认识严重不足。对公司规章制度遵守不严，虽然思想认识到一些，但也没能重视起来，在行动上没有真正实行起来。

2、思想觉悟不高的根本原因是因为对待工作的思想观念不够深刻、不够负责，没有认识到现在找一份合适的工作是多么的难得。

3、自己在工作责任心上仍就非常欠缺。这充分说明，我从思想上没有把工作的方式方法重视起来，这也说明，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作做得更好。

思想觉悟不高的根本原因是因为本人对他人不尊重。对待工作的思想观念不够深刻、不够负责，没有认识到现在找一份合适的工作是多么的难得。

此外，我也看到了这件事的恶劣影响，如果在工作中，大家都像我一样自由散漫，漫不经心，那怎么能及时把工作落实好、做好呢?同时，如果在我们这个集体中形成了这种目无组织纪律观念，不良风气、不文明表现，我们工作的提高将无从谈起，服务也只是纸上谈兵。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。

时刻提醒自己，工作绝不能马虎，一定要实事求是到底。可每次我都会犯同样的错，都会遇到同样的麻烦，都会有一种通病。这真的是我们做这类工作一定要犯的错吗?这真的是我们做这类工作得的相同的病吗?这真的是我们做这类工作必不可少的麻烦吗?为什么这些错误每次不能避免和逃离?为什么错误出现才知错?为什么错了还要给自己解释的理由?或许是习惯，或许是本性，或许是天注定。

所以，我决定做出如下整改：

1、对自己思想上的错误根源进行深刻反醒，并认清其可能造成的严重后果。

2、认真克服粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优秀的表现来弥补我的过错。

3、经常和同事沟通，保证不再犯类似错误。

此外，我也看到了这件事的恶劣影响，如果在工作中，大家都像我一样，那怎么能把工作干好呢?同时，如果在我们这个集体中形成了这种目无组织纪律观念，不良风气、不诚信的表现，我们工作的提高将无从谈起，服务也只是纸上谈兵。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。此时此刻，不能表述我对自己的谴责，盼望领导能给我改过自新的机会。如果公司能给我改过的机会，我绝不在同一地方摔倒，以后我会努力工作，认真负责，争取为公司的发展做出更大的贡献。我要感谢领导让我写了这份检查，是领导让我认识到自己的错误，给了我改过的机会。说真心话，在公司工作这么多年真的很开心很愉悦。发生这件事后，我知道无论怎样都不足以弥补自己的过错。因此，无论领导怎样从严从重处分我，我都不会有任何意见。同时，我请求领导再给我一次机会，使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公司做出积极的贡献，请领导相信我。

检讨人：×××

××××年××月××日

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇十**

尊敬的领导：

望领导能念在我是初犯,我保证以后不再有类似的情况发生,我真诚地接受批评，并愿意接受处理。对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，恳请领导相信我能够记取教训、改正错误!

您们好!

首先对我很差的业绩表示抱歉，我也感觉很惭愧。来到公司有一段时间了，可是还没有把业绩搞上去，在这里自我反省一番，还提出了对以后工作的表现，希望领导接受我的检讨。

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，工作做风涣散的必然结果，也是与我们时代要求-----树新风，讲文明，背道而行。经过几天的反思，我对自己这些年的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时时处处也都能遵守相关规章制度，从而努力完成各项工作。但近年来，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

现在的我××做的比较差，很多时候我都不知道应该怎样来开展这一项工作，总感觉找不到有这方面需求的客户，很纠结，所以曾经跟过一些××做的较好的同事去学习过，可是跟着他们的时候总是没学到什么东西，也不知道是我笨还是他们有所保留。现在我就觉得，什么事还是要靠自己的，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××的政策。这次考试才发现自己对××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。遇到很多客户的条件是符合办理高端白金信用卡的，但是他们就是打死都不要年费或者不要自动分期，遇到这些人我都说的口干舌燥了，还是没办法说服他们，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，自己虽然不会觉得低人一等要求人办卡之类的，但是总会有一点担心，担心这样一个客户丢了就没了。现在知道了这样不好，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。

**销售顾问检讨书1000 销售检讨书1000字及总结篇十一**

尊敬的领导：

您好！

虽然当前阶段的销售工作已经告一段落却让我感到很沮丧，由于销售业绩差的缘故让我明白自己近期的工作没能做好，若是足够努力的话也许业绩差的结果便不会出现在自己身上，这种令人无奈的现实也让我意识到自己对待工作变得懈怠许多，现对这次销售工作业绩差的问题进行相应的检讨。

显而易见的是这次业绩差的问题完全是自己没能认真做好工作导致的，毕竟纵观身边的同事都能够通过销售工作中的努力取得不错的业绩，唯有自己出现了业绩差的状况自然要从身上寻找原因才行，经过简单的分析不难发现自己对待销售工作是不够认真的，若是能够在工作中付出努力的话也许自己便不用面临这个结果了，但身为销售员工总得为当初在工作中的不负责承担后果才行，我也希望能够通过惨痛的教训帮助自己认识到不认真工作将会造成怎样的结果，若是想要寻找借口逃脱责任未免就太没有担当了。

另外我也很感激领导的批评能够让自己意识到业绩差的原因所在，毕竟我也曾有过寻找借口来为业绩差的问题推脱责任的想法，但在我被批评之后终于认清现实并明白唯有认真做好工作才能获得业绩的提升，仅仅抱着好高骛远的想法而不去付之于实践则难以取得理想的成果，类似的道理自己早已熟记于心却在实际运用中没能派上用场，现在看来也许是自己心怀侥幸从而认为些许的偷懒不会对工作的完成造成影响，殊不知不肯努力的人想要获得成就简直是痴心妄想的事情。

得到教训以后通过检讨及时认识到自身的不足是我需要做到的，所以我会在今后的销售工作中多向同事学习并用以改正自身的不足，毕竟工作态度差以及不够认真是我目前存在的主要问题，若是能够得到改善的话相信自己的业绩也会随之提升许多，这既需要我在工作中严格要求自己也需要在今后做到持之以恒，我也始终相信能够坦然面对自身过失以后将会用心做好销售工作，可以说这次获得的教训足以让自己在今后的销售工作中铭记终生。

对我来说销售业绩差的问题本就不是件光彩的事情，因此我会牢记这方面的教训并确保自己会在后续的工作中积极改进，也希望领导能够相信自己的承诺并在工作中给予支持，我会珍惜来之不易的机会并在销售工作中积极表现自己，相信在付出努力以后能够让我解决目前业绩差的问题并。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年x月x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