

营销人员能力考核表

姓名	决定 评定分数	
----	---------	--

	特别优秀	优秀	普通	需要努力	差
业务能力	顾客应付能力极强,有敏锐的销售战略精通业务	有极好的交际能力,善于应酬,责任感极强,工作协调性卓越	能随机应变,能应付顾客要求,有价值观念	基本能完成自己销售任务,人事协调力好	表现欠佳不能按时完成任务
满分 15分	15分	14~12分	11~9分	8~6分	5分以下
满分 10分	10分	9~8分	7~5分	5~4	3分以下
满分 5分	5分	4分	3分	2分	1分

工作状况	标准上班日数	日	记载事项	综合意见
	缺席(事假)	日		
	(丧假)	日		
	(无故)	日		
	早退	次		
	迟到	次		
	迟到早退缺席换算	日		
	缺席总计	日		
	实际上班日数总计	日		

对判定奖赏的反映	
对判定加薪的反映	
对判定训练的反映	
对判定晋升的反映	

本人对判定的不满
调整

评分标准：

25分以上为“特优”20~25分为“优秀”
 15~20分为“普通”10~15分为“需要努力”
 10分以下为“差”