

销售部经理 KPI 考核实例

表、销售部经理 KPI 组成表

说明：X 为销售回款完成情况得分，Y 为期货合同执行率项目得分，W 为销售计划完成情况得分。

KPI	考核周期	考核标准	KPI 说明	权重	计算方式	信息来源	考核目的
销售计划完成率	半年	100 分	1、销售回款完成率 =实际回款金额/计划回款金额 权重 50%	50%	W=X*50%+Y*50% X与Y的计算见附表	财务记录	1. 保证完成销售回款任务 2. 保证一定的期货合同执行率
			2、期货合同执行率 =实际完成金额/期货合同金额 权重 50%				
市场拓展、网络建设的阶段报告	半年	100 分	总经理/营销副总打分	15%	见软指标评分表	本岗位提交报告	1. 保证市场拓展的进展 2. 保证网络建设的合理性
区域零售状况总结报告	半年	100 分	总经理/营销副总打分	25%	见软指标评分表	本岗位提交报告	分析大客户、零售终端的状况，发现问题，提出建议
培训工作报告	半年	100 分	总经理/营销副总打分	10%	见软指标评分表	本岗位提交报告	重视培训工作，保证业务人员业务技能提升

式、销售部经理软指标评分表

表一：市场拓展、网络建设的阶段报告评分表（总经理/营销副总填写）

请针对销售部经理提交的市场拓展及网络建设的阶段报告综合以下三方面评分

软指标评分项目	权重	得分	加权得分
内容完整性	20%		
报告质量	70%		
报告上交及时性	10%		

总计	100%		
----	------	--	--

表二：区域零售状况分析报告评分表（总经理/营销副总填写）

请针对销售部经理提交的区域零售状况分析报告综合以下三方面评分

软指标评分项目	权重	得分	加权得分
内容完整性	20%		
报告质量	70%		
报告上交及时性	10%		
总计	100%		

表三：培训工作报告评分表（总经理/营销副总填写）

请针对销售部经理提交的培训工作报告综合以下三方面评分

软指标评分项目	权重	得分	加权得分
内容完整性	20%		
报告质量	70%		
报告上交及时性	10%		
总计	100%		

表四：销售回款完成率的评分标准（X的计算方法）

销售回款完成率 $A = \text{实际销售回款} / \text{计划销售回款} * 100\%$

销售回款完成率 A	得分 X
$110\% \leq A$	140分
$105\% \leq A < 110\%$	120分
$100\% \leq A < 105\%$	110分
$A = 100\%$	100分
$95\% \leq A < 100\%$	90分
$90\% \leq A < 95\%$	70分
$A < 90\%$	0分

表五：期货合同执行率的评分标准（Y的计算方法）

期货合同执行率 $B = \text{实际执行销售额} / \text{期货合同销售额} * 100\%$

销售回款完成率 B	得分 Y
$B = 100\%$	140分
$95\% \leq B < 100\%$	120分

90%≤B<95%	100分
85%≤B<90%	90分
80%≤B<85%	70分
B<80%	0分