

营销类岗位绩效考核内容与标准

考核项目	权重	考核标准	得分	备注
销售业绩	30	销售量目标	20	可以超过 100 分，但必须注明详细原因；列出的工作为内容，无权重；其它工作为加分项目
		利润目标	5	
		市场份额目标	1	
		客户关系	2	
		市场分析与策略	1	
		其它工作	1	
销售成本	10	销售成本比率	2	
		差旅成本	2	
		其它成本	6	
合同执行	25	问题（发现、解决）	5	
		回款	20	
客户评价	20	公司形象	5	
		客户评价	5	
		信息获取（重要性、及时性、准确性(命中率)、全面性（重大遗漏）	10	
销售存档工作	2	资料完整性：提供规定文档，格式符合规定，内容符合规定而且全面，	0.5	
		资料准确性：错别字比率低，文档清楚的描述事物，可以发挥正常作用	1	
		资料及时性：按照规定时间提交、向规定部门或人员提交	0.5	
计划制订与总结	4	及时提供	1	
		计划可操作性（与实际的吻合、与上级计划吻合、修改次数与比重）、	1.5	
		总结的指导性（真实、全面、分析准确）	1.5	
团队协作	5	与团队成员进行良好的及时的交流	0.5	此项目为被考核人额外承担的工作,最高不得超过 15 分
		按照计划提供支持	2	
		支持的有效性（解决或帮助他人解决工作中出现的问题）	2	
		以恰当形式为团队工作或团队成员提供可操作的建议，促进团队工作	0.5	
规章制度执行	2	积极性：出勤情况，服从情况，主动程度（建议、意见、额外工作）	0.7	
		主动性：主动与客户、来宾、同事沟通	0.7	
		遵纪守纪情况：违规次数、违规程度	0.5	

其它 工作	加分 项目	按照公司内部类似工作的考核内容与标准考核	此项目为被考 核人额外承担 的工作,最高不 得超过 15 分
----------	----------	----------------------	---