

饼干销售部

目 录

二、部门绩效考核评估标准.....	3
三、岗位绩效考核指标.....	4
3.01 部门经理.....	4
3.02 销售综合指标.....	4
3.03 销售主管.....	5
3.04 销售业务员.....	5
3.05 信息分析员.....	6
3.06 销售管理主管.....	6
3.07 销售管理员-行政内勤.....	7
3.08 销售管理员-制单员.....	7
3.09 销售管理员—统计员.....	8

一、部门绩效考核指标

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	销量完成率	35	生产部，财务管理部	$(\text{实际销量} \div \text{计划销量}) \times 100\%$
2	销售利润完成率	30	财务管理部	$(\text{实际销售利润} \div \text{计划销售利润}) \times 100\%$
3	生产计划准确率	20	生产部，财务管理部	$(\text{品种、数量和交货期与销售计划相符的实际出库总量} \div \text{销售下达的生产计划总量}) \times 100\%$
4	部门费用控制率	15	财务管理部	$(\text{实际发生费用} \div \text{计划费用}) \times 100\%$
	合计	100		

二、部门绩效考核评估标准

三、岗位绩效考核指标

3.01 部门经理

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	部门综合指标	40	部门文员	部门考核得分 X40%
2	业务行情判断准确率	25	总经理	根据每月《业务行情会》由总经理考核评分
3	资金与货物风险管理	20	财务管理部	根据《应收账款报表》考核：①回款完成率 = 实际回款总额/应收帐款总额（15分）②回收货款的及时性 = 延期时间和资金的时间价值（5分）
4	下属员工管理成效	15	本人/员工/ 人力资源部 与公共事务部	对下属员工的指导、教育、考核、以及与下属员工的交流、沟通等状况进行测评（取三方测评结果平均值）
	合计	100		

3.02 销售综合指标

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	销量完成率	40	财务管理部	$(\text{实际销量} \div \text{计划销量}) \times 100\%$ 因原料短缺或设备检修等原因造成停机，及时做出说明
2	合同履约率	15	财务管理部	$(\text{实际履约合同数量} \div \text{签订合同数量}) \times 100\%$
3	市场维护和开发情况	30	部门经理/ 销售主管/ 销售员	① 客户的维护及管理，通过客户满意度调查；②市场占有率；③新市场的销量变化进行考核。
4	货款回收率	15	财务管理部	① $(\text{实际回款额} \div \text{应收款回款额}) \times 100\%$ ---10分；② 回款的及时性评分---10分（延期天数，资金的

				时间价值)。
	合计	100		

3.03 销售主管

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	销售综合指标	60	部门文员	销售综合指标得分 X70%
2	工作满意度	40	部门经理/相关部门及客户	①月工作总结与计划在每月初3日前提交,逾期扣5分,不合格扣5分 ②出差报告在出差归来后一周内提交,逾期扣5分,不合格扣5分 ③行情判断率,判断全部正确得10分,正确率80%以上得8分,60-70%得6分,50%以下0分 ④内外沟通及协调不当造成的合理正当的投诉次数,超过5次扣10分,3次-5次扣6分,1-2次扣3分
	合计	100		

3.04 销售业务员

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	销售综合指标	60	部门内勤	销售综合指标得分 X60%
2	工作满意度	40	上级主管/相关部门及客户/部门内勤	①月工作总结与计划在每月初3日前提交,逾期扣5分,不合格扣5分 ②出差报告在出差归来后一周内提交,逾期扣5分,不合格扣5分【以经理和主管评定为准】 ③行情判断率,判断全部正确得10分,正确率80%以上得8分,60-70%得6分,50%以下0分 ④内外沟通及协调不当造成的合理正当的投诉次数,客户满意度90以上%10分,80%-

				90%8分，60%-70%6分，60%以下0分。特殊情况除外，业务员审辩权。
	合计	100		

3.05 信息分析员

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	行情研习	45	经理行情例会统计/部门经理/部门内勤	① 行情判断准确率--15分 ② 数据统计的及时性、准确性及完整性--10分 ③ 数据信息的保密性--10分 ④ 数据、资料管理及保存--10分
2	花生粕销售计划完成率	30	部门经理，财务部，物流部，部门内勤	① 销量完成率 = (实际销量 ÷ 计划销量) × 100% ② 销售利润完成率 ③ 市场的合理占有率【注：生产计划符合率和库存情况作为参考，权重可占整个指标权重的10%】
3	工作满意度	15	部门内、外部及客户	① 合理投诉次数 ② 工作配合满意度
4	合同履约率	10	财务部、部门内勤	① 合同履约率 = 合同实际履行数量/合同签订量
	合计	100		

3.06 销售管理主管

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	销售管理效率和效果	40	人力资源部	下属员工绩效考核总合/下属员工人数
2	生产计划准确率	25	生产部、物流部、品管部	根据销售计划制定的生产计划表由于业务原因导致的变更次数。

3	工作满意度	20	部门经理、相关部门及外部客户	①内、外部的协调、沟通的效果②工作任务完成数量率与效果③外部投诉次数
4	下属员工管理成效	15	本人/员工/部门经理	对下属员工的指导、教育、考核、投诉以及沟通等状况测评（取三方测评结果平均值）
		100		

3.07 销售管理员-行政内勤

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	客户投诉管理时效性	25	部门内部、品管部	①客户投诉处置记录传递的及时性，贻误处理的次数。②信息记录、整理的及时性、全面性
2	量化考核管理	20	部门经理、财务部	①费用报销的及时性②费用报销的准确性【主要财务审核人员和营业厅出纳的评价为参考】③量化费用进度及时提醒经理④部门费用帐目记录、统计的满意度
3	合同管理时效性	20	部门内部	①合同传递的延误次数②合同制作的出错次数③合同文档管理的满意度
4	内审文档管理	20	部门内部、9000办	①质量记录检查和内审合格率②文档管理的满意度
5	工作满意度	15	外部及部门内部、相关部门	内部沟通、外部投诉次数
	合计	100		

3.08 销售管理员-制单员

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
----	------	--------	------	------

1	制单准确性	35	部门内部、物流部、财务部	根据业务员及外部门在单据流转过程中被发现的出错次数算。
2	数据信息与设备、单据的管理	35	上级主管、物流部、财务部	① 财务、物流等对 K3 上帐目问题出错次数统计。 ② 单据的留存及归档、数据的保密性管理 ③ 异常问题的提示 ④ 各项用具的维护 ⑤ 各项办公用具包括打印纸的量化使用
3	工作满意度	30	上级主管、客户及公司相关部门	① 工作态度、礼仪 ② 日计划执行情况表在合理要求下的及时准确性与完整性 ③ 内外沟通及协调不当造成的合理正当的投诉次数 ④ 日常交办事务办理的时效性
	合计	100		

3.09 销售管理员—统计员

序号	考核指标	权重 (%)	数据提供	指标说明
1	统计数据准确性	30	上级主管、部门内部	1 根据发现的出错次数算。② 重大失误的提示
2	统计数据时效性	25	上级主管、部门内部	根据数据统计完成的及时性 ① 日报表在每日 10:00 以前完成 ② 月销售数据图表在每月初 3 日内完成 ③ 经销商月销售数据透析表在每月初 7 日内传交业务内勤 ④ 其他情况：根据合理要求期限内完成。
3	工作满意度	25	上级主管、部门内部及相关部门	① 日常交办事务办理的时效性包括发票、小票的邮寄等事务、5S 配合执行的相关工作 ② 内外沟通及协调不当造成的合理正当的投诉次数
4	统计资料管理	20	上级主管、业务员	① 数据信息、资料的保密性管理 ② 数据统计根据实

				际工作中核查需要的全面、完整性
	合计	100		