

中国管理资源网 <http://www.qg68.cn> 海量管理资料免费下载

处方药营销事业部绩效考核指标

指标类别	绩效指标	评价标准		数据来源	监控频率	
财务指标	销售收入 (1)	A		财务管理部销售业务统计	月度	
		B				
		C				
		D				
		E				
	处方费用预算完成率 (2)	A	±1 %		财务管理部	季度
		B	±5 %			
		C	±10 %			
		D	±25 %			
		E	±25 %以外			
	非宣传费用比率 (3)	A		财务管理部	季度	
		B				
		C				
		D				
		E				
客户指标	经销商满意度					
内部运作指标	销售毛利率	A		财务管理部	月度	
		B				
		C	% - %			
		D				
		E				
	应收帐款比例 (4)	A	低于1.5 %		财务管理部	月度
		B	1.5 % - 1.7 %			
		C	1.7 % - 2 %			
		D	2% - 2.5%			
		E	高于2.5 %			
	货物和资金损失比例	A		财务管理部、运营保障部	季度	
		B				
		C	涉及金额不超过销售收入0.5‰			
		D				
		E				
	违规违纪现象 (5)	A		运营保障部	季度	
		B				
		C	涉及金额不超过销售收入0.5‰			
		D				
		E				
综合得分						

1 销售收入按实际回款数额计算。基础时年初确定全年和每个月的销售计划

2 处方费用根据月度预算进行考核，考核期处方费用预算完成率 = 考核期处方费用支出总计 ÷ 考核期各月处方费用支出总计
基础是每个月要制定处方费用预算

3 考核期非宣传费用比例 = 考核期非宣传费用实际发生金额 ÷ 考核期销售收入 (按照实际回款计算)

4 考核期应收帐款比例 = 考核期应收帐款 ÷ 考核期销售收入 (按照实际回款计算)

5 违规违纪现象仅指职务侵占、贪污挪用贷款等

考核频率	指标权重		评价结果
半年	20	40	
半年	10		
半年	10		
	5	5	
半年	20	55	
半年	15		
半年	10		
半年	10		

处方费用计划支出之和。基