

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

业务部

序号	考核项目	额度	考核标准
1	出勤考核	50	除正常休假外，无超过2天事假或2次以上无故缺勤；无工作时间手机处以无法接通状态
2	销售日报统计上报	50	每天统计促销员出勤日每天进销存数据上报
3	例会出勤 (周、月总结、月计划)	50	会议日准时参会
4	月总结、月计划	50	按时上交
5	市场巡查	50	按照规定的每日终端巡查或客户拜访计划执行，以收银小票及客户拜访表为准
6	申请执行	50	按照批准的申请项目准确执行
7	价格维护	50	非促销期间需保持市场价格处于正常销售价位，促销期间按照预定的价格体系准确执行
8	重点店建设及维护	50	公司批准投入的重点店需按照要求进行建设（建设项目包括：陈列优化、人员质量提升、物料齐全及合理使用）
9	日常陈列维护	50	按照各店的陈列规划进行陈列，不得低于同品类的陈列面，位置必须保持在易见易取处
10	门店商品库存管理	50	按照进店的单品数进行维护，不得出现锁码、断货、非合理的产品临期现象
11	财务要求、跟帐	50	最迟于每周一将上周每笔出库单准确的送货数量、金额、订单号等情况登记在帐簿上；核销票据需手续齐全并合格，不超过2个月财务借款挂账和票据核销
12	其他考核	50	无客户投诉；积极团结同事，无分离团体及负面带动的言论及行为；出席会议做好会议记录
13	合 计：	600	

说明：1、当月考核额度减值超过50%则进入岗位观察留用期，观察期连续2个月低于50%则保留原岗位，否则

2、挂账金额超过个人前3个月的平均工资、费单超过2个月以上未核销、客户

员工考核项目

负考核标准	负考核补救办法
2天以内事假或2次（含）联系不畅负考核25元 2次以上无故缺勤或3次（含）以上负考核25元	无
出现三次含（店/天）未上报负考核25元 考核50元	三次以上负 无
一次迟到负考核15元，两次迟到负考核30元 未参加负考核50元	三次迟到或一次 无
一项未交负考核25元	两项未交负考核50元 无
巡查门店3天（含）以下数量不足或客户拜访缺少1次负考核25元 巡查门店4天以上数量不足或客户拜访缺少2次负考 核50元	当月销售任务100%完成
当月申请项目，经批准后未准确执行一个项目负考核25元 项目以上为执行负考核50元	2个 当月销售任务100%完成
发现一次价格执行有误负考核25元 投诉负考核50元	两次以上或引起 发现日的次日起两个工作日内拿出解决办 法，将价格恢复和设法挽回投诉带来的其 他门店跟价影响
有一个项目不达标负考核25元 未达标负考核50元	两个以上项目 预定的销售任务100%完成
当月检查超过20%以上的门店处于不标准状则负考核50元	预定的销售任务100%完成挽回负考核 50%
发现1次锁码、3次断货、1次非合理的临期现象负考核50元	无
帐务记录检查1次未完成、1次票据不合格或不齐全负考核20元 帐务记录检查2次未完成、2次票据不合格或不齐全、挂账2个月以上，出现其 中任一项负考核50元	无
一次负面问题经查实负考核50元	虚心悔过，月度员工考评时总分超过80分 以上

将做降职或重新分配工作，减值严重者则予以辞退。

投入费用的核销程序未按照规定时间进行，则对未发放工资予以停发，直到解决问题为止。

业务部人员薪资方案

序号	部门	系统名称	出勤天数	基本工资	岗位补贴	考核工资	提成考核					其他	工资总额
							基本任务	实际完成	完成率	提成系数	提成金额		
1	直销部	部门经理	31	1000	300	200	50000	60000	120.00%	3%	1800.0	0	3300.00
2		业务主管	31	1000	200	200	25000	30000	120.00%	3%	900.0	0	2300.00
3		业务员	31	1000	100	100	15000	20000	133.33%	4%	800.0	0	2000.00
4	客户部	部门经理	31	1000	300	200							
5		业务主管	31	1000	200	200							
6		业务员	31	1000	100	100							
7	团购部	部门经理	31	600	300	100							
8		业务主管	31	600	200	100							
9		业务员	31	600	100	100							

方案说明：

- 1、当月实际完成低于任务参考值的50%（不含）以下，取消当月提成。
- 2、当月任务完成100%以上（含100%），享受3%的销售金额提成，公司额外给予先进奖50元
- 3、当月任务完成130%以上（含130%），享受4%的销售金额提成，公司额外给予先进奖100元。
- 4、当月任务完成160%以上（含160%），享受5%的销售金额提成，公司额外给予先进奖200元。
- 5、团购部当月任务完成100%以上（含100%），享受8%的销售提成，公司额外给予先进奖50元
- 6、团购部当月任务完成130%以上（含130%），享受9%的销售提成，公司额外给予先进奖100元
- 7、团购部当月任务完成160%以上（含160%），享受10%的销售提成，公司额外给予先进奖200元
- 8、完成任务者，年终奖励按照一年完成任务金额的1%进行奖励，任务未完成者按照0.5%进行奖励。

备注	签领