

## 《管理行对辖属网点的管理考核》

网点对员工需要建立公平公正的绩效考核体系来调动员工的工作积极性，而管理行对各网点的主要管理人员也需要建立相应的考核体系，来充分调动网点管理人员的工作积极性，这样形成管理行对网点、网点对员工的二级考核体系。减轻网点负责人的管理压力，使各网点负责人可以轻装上阵全力以赴进行外部拓展营销，推动管理行整体业绩提升。管理行对网点的考核不同于网点对员工的考核，需要考虑网点的存量客户情况，考核对象的指标权重要和管理人员的工作职责挂钩。

### 1.考核对象

### 2.考核指标与权重

#### 2.1 考核指标的设置与提取

#### 2.2 不同岗位考核指标权重

### 3.销售业绩占比

### 4.重点产品销售分值量化

### 5.客户资产结构考核

### 6.内控服务与合规销售考核

## 7.建立 EXCEL 考核台账

案例：管理行对辖属网点个金业务考核台账

## 8.网点对员工的考核

## 9.考核结果的运用

## 10.理财经理队伍建设的四个步骤

10.1 理财经理队伍建设的重要性

10.2 如何进行选拔

10.3 培训什么内容

10.4 理财经理考核方案的制定

10.5 个金部的日常督导

## 11.考核方案制定的五步闭环管理

## 12.个金部的职能转变

12.1 个金部对网点督导的具体操作

12.2 个金部如何对网点的组织有效的培训

12.3 个金部如何进行网点帮扶

案例：网点问诊顾问团队

## MOVA 系统考核定制工具的使用方法