**店员考核日常工作表（2018.4）**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **销售技能** | **25%** | 销售意识强，熟悉药品专业知识，销售成功率达90%；能灵活运用搭配销售、关联销售等技巧。客单价保持在门店平均客单价以上； | **5** |  |
| **团队协作** | 服从店长工作安排，主动完成店堂内责任区域的清洁卫生，商品陈列，货品管理 | **10** |  |
| 主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。 | **10** |  |
| **仪容仪表与其他** | **15%** | 员工仪容仪表：（佩戴头花、佩戴工作帽、工作服干净整洁、化淡妆（口红）、佩戴工牌），违反任意一项扣绩效5分 | **10** |  |
| 每月参加门店安全知识学习并在记录本上签字确认，每少一月扣2分（5分封顶） | **5** |  |
| **出勤情况** | **5%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **5** |  |
| **当月重点工作** | **55%** | 1、个人销售同比（新进人员进行环比）下滑扣5分。 | **5** |  |
| 2、个人销售笔数同比（新进人员进行环比）下滑扣5分。 | **5** |  |
| 3、效期品种清理不彻底，扣5分/品种。 | **15** |  |
| 4、责任区现场管理混乱,不按要求执行门店店员，片区或者营运部检查较差（扣2分/次） | **5** |  |
| 5、补肾同比去年销售情况(新员工环比）下滑扣5分。藿香个人完成须高于去年同期10%，销售未达到增幅扣5分。 | **10** |  |
| 6、万店掌使用情况:门店整改项是否在规定时间内完成,没有按时整改扣罚5分/次（10分） | **10** |  |
| 7、门店陈列照片按时发送（货架端头陈列、货架按小类陈列至少照3排及门店特价品种陈列，每天3张照片按时发送），通报扣罚5分 | **5** |  |
| **合计：** |  |  |
| **如有顾客投诉到片区或者公司，扣除当月绩效50分。** 当月成功推荐并完成一家新开店（20分） |  |

考评人（店长）： 被考评人（店员）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **管理能力** | **10%** | 1：新增会员完成情况，未完成0分。（5分）2：片区会员笔数占比达到46%以上（5分）每减少一个百分点扣一分！医院门店考核环比上升，门店下降扣5分。 | **10** |  |
| **门店凝聚力** | **10%** | 门店员工关系融洽、员工队伍稳定，当月无离职人员满分，离职1人此项不得分（公司处罚或者公司不续签合同离职员工除外），如门店推荐1人到公司上班（+5）分） | **10** |  |
| **安全事故** | **10%** | 全月无安全事故。如当月有一般安全事故发生一次，扣5分。如发生重大事故，此项为0分。安全事故涉及经济损失的，根据造成事故的原因和损失金额大小承担相应经济责任。依据片区巡店记录，门店必须每月有一次安全检查记录，发现隐患，必须督促整改。每少整一项扣2分，超过3项，为0分。 | **10** |  |
| **质量目标** | **10%** | 全月无质量安全事故，如发生一起质量事故；门店检查有过期药品陈列（该项目不得分）（一个月效期未下柜品种）应下柜，发生一起扣10分 | **10** |  |
| **出勤情况** | **5%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **5** |  |
| **当月重点工作** | **55%** | 1、门店销售同比下滑扣2.5分。销售笔数同比（新开门店进行环比）下滑扣2.5分。 | **5** |  |
| 2、门店拿药训练是否执行到位。（门店上传视频准）（2分） | **2** |  |
| 3、门店品牌月活动完成情况（10分），完成率低1%，扣绩效分1分 | **10** |  |
| 4、按时按量完成其他部门工作，门店按时清理400446中的罚款按时交纳，否则扣5分/次 | **5** |  |
| 5、万店掌使用情况:门店整改项是否在规定时间内完成,没有按时整改扣罚3分/次 | **3** |  |
| 6、补肾同比去年销售情况(新员工环比）下滑扣5分。藿香个人完成须高于去年同期10%，销售未达到增幅扣5分。 | **10** |  |
| 7、**各店长发动所有员工发展门店，每周提供信息到片区，没有提供门店每周扣绩效5分.** | **20** |  |
|  |  |  |
|  | **合计** |  |
| **如门店有顾客投诉到片区或者公司，扣除当月绩效50分。****当月成功推荐并完成一家新开店（+20分）** |  |  |

**店长日常工作考核表（2018.4）**

考评人（片区主管）：刘琴英 被考评人（店长）：