|  |
| --- |
| **2019年7月门店店长店员绩效考核表** |
| **门店名称：大邑沙渠 店员姓名：王宇 得分：87** |
| **指标维度** | **指标名称** | **指标说明与计算方式** | **权重** | **得分** | **考核来源** |
| **工作****目标** | **会员管理** | **1：门店新增会员完成情况，未完成0分。（5分）2：门店会员笔数占比达到60%以上（5分）每减少一个百分点扣一分！** | **10** | **8** | **营运部** |
| **质量事故** | **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2分** | **5** | **5** | **质管部** |
| **重大处罚含顾客投诉** | **1：全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次该项目不得分。（3分）如涉及经济损失的，根据损失金额大小承担相应赔偿责任:2：由公司发文牵涉片区门店任何处罚通报该项目不得分（2分）** | **5** | **5** | **营运部** |
|  | **安全事故** | **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。依据当月巡店记录，每巡一家店必须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。** | **5** | **4** | **保卫部** |
| **工作****表现** | **出勤情况** | **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3分。旷工一天0分。** | **5** | **5** | **营运部** |
| **拿药练习** | **拿药练习不低于10次，少1次，扣1分，最多扣5分；新增瑞学积分1500分以上，否则扣5分。** | **10** | **10** | **人事部** |
| **执行力** | **当月重点工作** | **1：天胶同期销售对比，若下滑扣5分，若增长得5分。****2：藿香（10支）销售同期对比，若下滑扣5分，若增长得5分。****3：补肾益寿胶囊，同期对比增长得5分，若下滑扣5分。****4：门店客流7月同期对比，若下滑扣5分，若增长得5分。****5：门店6月销售同期对比，若下滑扣5分，若增长得5分。****6：门店基础工作管理：货架陈列，价签，以及卫生情况（5分）。****7：门店现金管理，若发现没有及时存款，扣5分/次，按时存款得5分。****8:门店效期品种管理，环比金额减少得5分，否则扣5分。****9：会员微信发展，完成任务得10分，否则扣10分。****10：门店重点品种：**女性调理系列、肝病系列、减肥系列品种任务完成情况（ 10分）。 | **60** |  **50** | **营运部等部门确定** |
| **上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字：邓杨梅** |
|  |