

慢病管理专员绩效考核方案（试行）

一、工资组成

基本工资+门店绩效考核+慢病管理绩效考核

二、具体说明：

（一）基本工资：600 元（根据公司川太药连字（2016）年 108 号文件保持不变）

（二）门店绩效考核

门店绩效考核包含：基础管理考核、毛利额任务挑战奖金。具体标准如下：

1、基础管理考核奖金：400 元（根据公司川太药连字（2016）年 108 号文件保持不变）

基础管理考核由慢病管理部负责人根据日常工作完成情况进行考核打分。每月 28 日内考核后发人事部邮箱。具体考核明细由慢病管理部制定。

2、毛利额任务挑战奖金

此项根据所在门店当月提出的挑战目标及实际完成情况进行核算，由营运部每月进行核算。具体标准如下：

门店当月日均销售 7000 元（含）以上享受 A 级挑战奖金，日均销售 7000 元以下的享受 B 级挑战奖金。挑战奖金标准如下：

奖金等级	基础	挑战 1	挑战 2
A 级	600	800	1000
B 级	300	500	800

(三) 慢病绩效考核:

1、慢病绩效考核包含：技能绩效、服务绩效、品类绩效、核心产品提成，考核责任人为慢病管理部。共分三个阶段考核，具体标准如下：

第一阶段考核：技能绩效,考核期 6 个月

指标类型	主要考核项目	考核标准	金额	权重	发放标准
技能绩效	有效慢病会员建档数	250 人/月	2000	60%	按实际完成比例发放
	有效检测频次	250 人/月		40%	
服务绩效	电话回访	多手段和方法, 后期制定具体标准	1500	25%	第一阶段不予考核按 60%发放
	顾客满意度			25%	
	服务流程			25%	
	专业学习参与率与通过率			25%	
备注	考核权重由慢病管理部根据当期工作重点制定				

第二阶段考核：技能绩效+服务绩效+核心产品提成，考核期 6 个月

指标类型	主要考核项目	考核标准	金额	权重	发放标准
技能绩效	有效慢病会员建档数	200 人/月	2000	60%	按实际完成比例发放
	有效检测频次	200 人/月		40%	
服务绩效	电话回访	多手段和方法, 后期	1500	25%	按实际考核结果发
	顾客满意度			25%	

	服务流程	制定具体 标准		25%	放
	专业学习参与率与通过率			25%	
核心产品提成	当月慢病核心产品提成				根据实际 销售发放
备注	考核权重由慢病管理部根据当期工作重点制定				

第三阶段考核：技能绩效+服务绩效+品类绩效+核心产品提成

指标类型	主要考核项目	考核标准	金额	权重	发放标准
技能绩效	有效慢病会员建档数	150 人/月	1500	60%	按实际完 成比例发 放
	有效检测频次	200 人/月		40%	
服务绩效	电话回访	多手段和 方法,后期 制定具体 标准	1000	25%	按实际考 核结果发 放
	顾客满意度			25%	
	服务流程			25%	
	专业学习参与率与通过率			25%	
品类绩效	慢病品类销售额	每月制定	1000	50%	按实际完 成比例发 放
	慢病品类毛利额	每月制定		50%	
核心产品提成	当月慢病核心产品提成				根据实际 销售发放
备注	考核权重由慢病管理部根据当期工作重点制定				

2、考核细则：

(1) 慢病会员建档要求资料填写正确，顾客信息录入完整，会员真实有效核算为一个慢病档案；检测频次根据专员录入健康数据为准，包含血糖、血压、尿酸、血脂检测，同一顾客同一天检测多次（项）视为1次。如有作假、录入错误，一经核实将按6元/个交成长金；

(2) 服务绩效考核标准涉及多手段和方法，后期由慢病管理部制定具体标准；

(3) 品类绩效考核具体品类及指标由慢病管理部每月制定；

(4) 核心产品提成：核心产品目录及提成标准由慢病管理部每月下发，提成金额由门店店长根据当月实际销售分配核算。

3、超额奖励：

慢病专员超额完成建档任务，按3元/个进行奖励。建档要求见考核细则。

三、注意事项

此方案不适用于试用期及实习期员工；

附：慢病管理专员作息时间：8:30-18:00，每月实行单双休。具体休息时间根据门店实际情况安排，需错峰休息。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一九年九月二十九日