

## 营销人员能力考核表

姓名	决定 评定分数	
----	---------	--

	特别优秀	优秀	普通	需要努力	差
业 务 能 力	顾客应付能力极强,有敏锐的销售战略精通业务	有极好的交际能力,善于应酬,责任感极强,工作协调性卓越	能随机应变,能应付顾客要求,有价值观念	基本能完成自己销售任务,人事协调力好	表现欠佳不能按时完成任务
满分 15 分	15 分	14~12 分	11~9 分	8~6 分	5 分以下
满分 10 分	10 分	9~8 分	7~5 分	5~4	3 分以下
满分 5 分	5 分	4 分	3 分	2 分	1 分

工 作 状 况	标准上班日数	日	记载事项	综合意见
	缺席（事假）	日		
	（丧假）	日		
	（无故）	日		
	早退	次		
	迟到	次		
	迟到早退缺席换算	日		
	缺席总计	日		
	实际上班日数总计	日		

对判定奖赏的反映	
对判定加薪的反映	
对判定训练的反映	
对判定晋升的反映	

本人对判定的不满
调整

评分标准:

25 分以上为“特优” 20~25 分为“优秀”  
 15~20 分为“普通” 10~15 分为“需要努力”  
 10 分以下为“差”