

销售部门绩效考核指标

绩效指标名称	指标内容	指标定义/公式	权重	评分规则及标准	数据来源	考核周期
市场占有率		本公司产品销售量 / 同种产品市场销售总量 × 100%		1) =目标值, 得90分 2) 比目标值每提高___%, 加__分, 最高120分; 3) 比目标值每降低___%; 减__分; 最低	业务报告、行业统计数据	
产品市场覆盖率 (主机产品)		期间产品市场覆盖率 / 去年期间产品市场覆盖率 × 100%			业务报告、行业统计数据	
当月(半年、年)客户开发计划偏差率		实际开发客户数 / 计划开发客户数 × 100%			业务报告、行业统计数据	
现有客户留住率		期末老客户总数/计划开发客户数 × 100%			业务报告、行业统计数据	
产品销售收入计划完成率(可按产品分)		产品实际销售收入/产品计划销售收入 × 100%				
销售额的增长率						
销售费用控制率		销售费用总额/产品收入总额 × 100%				

人均销售额						
客户投诉处理及时率						
售后服务一次成功率						
应收帐款回款率		赊销收入净额/应收账款平均余额×100%				
合同任务交货率		产品合同累计交货数/产品合同累计订货数×100%				