

## 销售人员考核办法

### □ 总则

(一) 每月评分一次。

(二) 公司于次年元月核算每一位业务员该年度考核得分：

业务员该年度考核得分=(业务员该年度元月~12月考核总分)÷12

(三) 业务员的考核得分将作为“每月薪资的奖金”、“年终奖金”、“调职”的依据。

### □ 考核办法：

(一) 销售：占 60%

当月达成率 100%及以上 60 分

90% 50 分

80% 40 分

70% 30 分

60% 20 分

(二) 纪律及管理配合度：占 40%

1. 出勤。

2. 是否遵守本公司营业管理办法。

3. 收款绩效。

4. 开拓新客户数量。

5. 既有客户的升级幅度。

6. 对主管交付的任务，例如市场资料收集等，是否尽心尽力完成。

7. 其他。

(三) “奖惩办法”的加分或扣分。

(四) 1. 业务员的考核，由分公司主任评分，分公司经理初审，营业部经理复审。

2. 分公司主任的考核，按照所管辖业务员的平均分数计算。

3. 分公司经理的考核，按照该分公司全体业务员的平均分数计算。

4. 营业部经理的考核，按照本公司全体业务员的平均分数计算。

5. “考核”与“年终奖金”的关联。(举例)

年度考核得分	90分(含)以上	80分(含)以上	70分(含)以上	70分以下
年终奖金	底薪×3	底薪×2.5	底薪×2	底薪×1