|  |
| --- |
| **2017年12月城郊二片店长绩效考核表** |
|  **时间：2017年11月26日到2017年12月25日** |
| **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。（2分）2：片店会员笔数占比达到45%以上（3分）每减少一个百分点扣一分！ | 5 |  | 片区 |
| 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 | 10 |  | 片区 |
| 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 |  | 片区 |
|  | 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。每家店每天必须安全检查记录，发现隐患，必须整改。每少整一项扣2分，超过3项，为0分。 | 3 |  | 片区 |
| 工作表现 | 拿药训练 | 门店拿药训练是否执行到位。（店长上传视频准）（5分） | 3 |  | 片区 |
| 万店掌使用情况 | 门店整改项是否在规定时间内完成（5分）门店员工万店掌阅读处罚人数--每次处罚1人扣0.2分（5分），一个月无处罚人员+3分 | 4 |  | 片区 |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1：门店销售下滑应分析原因并立即制定增量方案以及销售恢复情况或门店周边竞争对手有活动未采取措施的（5分）2：补肾同比去年存量门店销售情况。（5分）。整体销售下降一个百分点扣一分。3：客流同比下滑扣两分（5分封顶）4：门店销售同比下滑扣2分。5：片区藏药完成情况（5分）6：巡店现场检查（10分封顶）7：门店活动扣分项（10分），加分项（10分） | 70 |  | 片区 |
| 合计总分 |  |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： |