**店员考核日常工作表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **销售技能** | **20%** | 销售意识强，熟悉药品专业知识，销售成功率达90%；能灵活运用搭配销售、关联销售等技巧。客单价保持在门店平均客单价以上（低于门店平均客单，此分为0） | **5** | **5** |
| **团队协作** | 服从店长工作安排，主动完成店堂内责任区域的清洁卫生，商品陈列，货品管理；执行力强！ | **10** | **9** |
| 主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。（未执行一次扣1分） | **10** | **10** |
| **客户服务与满意度** | **20%** | 严格遵循“顾客第一”的理念，能很好的处理与各种顾客之间的关系，懂得察言观色，有能力建立和维护良好的客情关系，有忠实的顾客至少5名（提供联系电话）；能站在顾客的立场考虑问题并达到双赢的结果 | **5** | **5** |
| 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次，此项为0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。 | **10** | **10** |
| **出勤情况** | **10%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **10** | **10** |
| **当月重点工作** | **50%** | **当月拿药练习超过8次以上，单品学习分数当月达到1500分以上！未达到，此项不得分（10分）** | **50** | **10** |
| **员工个人会员新增任务完成，100%以上不扣分，100%以下，少一个百分点扣1分。10分封顶（10分）** | **1** |
| **店员个人当月销售完成率低于任务的90%以下，该项不得分（10分）** | **9** |
| **当柜人员的效期管理，1个月内效期品种未及时下柜，质管员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **4** |
| **店长转发的万店掌需整改内容未及时回复（5分）** | **5** |
| **个人当日完成率排名公司后5名，一次扣一分，排名前三名，一次加一分。5分封顶（5分）** | **4** |
| **品牌月品种任务完成，一项未完成扣2分。5分封顶（5分）** | **5** |
|  |  | **合计** | **87** |

考评人（店长）： 段文秀 被考评人：邓黎

说明：1、请店长自备扣分笔记本，扣分项目让店员知晓并签字确认

 2、每月分数打分完成后登记让员工知晓后签字确认

**店员考核日常工作表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **销售技能** | **20%** | 销售意识强，熟悉药品专业知识，销售成功率达90%；能灵活运用搭配销售、关联销售等技巧。客单价保持在门店平均客单价以上（低于门店平均客单，此分为0） | **5** | **5** |
| **团队协作** | 服从店长工作安排，主动完成店堂内责任区域的清洁卫生，商品陈列，货品管理；执行力强！ | **10** | **8** |
| 主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。（未执行一次扣1分） | **10** | **9** |
| **客户服务与满意度** | **20%** | 严格遵循“顾客第一”的理念，能很好的处理与各种顾客之间的关系，懂得察言观色，有能力建立和维护良好的客情关系，有忠实的顾客至少5名（提供联系电话）；能站在顾客的立场考虑问题并达到双赢的结果 | **5** | **5** |
| 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次，此项为0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。 | **10** | **10** |
| **出勤情况** | **10%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **10** | **10** |
| **当月重点工作** | **50%** | **当月拿药练习超过8次以上，单品学习分数当月达到1500分以上！未达到，此项不得分（10分）** | **50** | **0** |
| **员工个人会员新增任务完成，100%以上不扣分，100%以下，少一个百分点扣1分。10分封顶（10分）** | **2** |
| **店员个人当月销售完成率低于任务的90%以下，该项不得分（10分）** | **7** |
| **当柜人员的效期管理，1个月内效期品种未及时下柜，质管员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **店长转发的万店掌需整改内容未及时回复（5分）** | **5** |
| **个人当日完成率排名公司后5名，一次扣一分，排名前三名，一次加一分。5分封顶（5分）** | **5** |
| **品牌月品种任务完成，一项未完成扣2分。5分封顶（5分）** | **5** |
|  |  | **合计** | **76** |

考评人（店长）： 段文秀 被考评人：冯晓雨

说明：1、请店长自备扣分笔记本，扣分项目让店员知晓并签字确认

 2、每月分数打分完成后登记让员工知晓后签字确认

**店员考核日常工作表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **销售技能** | **20%** | 销售意识强，熟悉药品专业知识，销售成功率达90%；能灵活运用搭配销售、关联销售等技巧。客单价保持在门店平均客单价以上（低于门店平均客单，此分为0） | **5** | **5** |
| **团队协作** | 服从店长工作安排，主动完成店堂内责任区域的清洁卫生，商品陈列，货品管理；执行力强！ | **10** | **10** |
| 主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。（未执行一次扣1分） | **10** | **10** |
| **客户服务与满意度** | **20%** | 严格遵循“顾客第一”的理念，能很好的处理与各种顾客之间的关系，懂得察言观色，有能力建立和维护良好的客情关系，有忠实的顾客至少5名（提供联系电话）；能站在顾客的立场考虑问题并达到双赢的结果 | **5** | **5** |
| 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次，此项为0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。 | **10** | **10** |
| **出勤情况** | **10%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **10** | **10** |
| **当月重点工作** | **50%** | **当月拿药练习超过8次以上，单品学习分数当月达到1500分以上！未达到，此项不得分（10分）** | **50** | **10** |
| **员工个人会员新增任务完成，100%以上不扣分，100%以下，少一个百分点扣1分。10分封顶（10分）** | **3** |
| **店员个人当月销售完成率低于任务的90%以下，该项不得分（10分）** | **10** |
| **当柜人员的效期管理，1个月内效期品种未及时下柜，质管员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **店长转发的万店掌需整改内容未及时回复（5分）** | **5** |
| **个人当日完成率排名公司后5名，一次扣一分，排名前三名，一次加一分。5分封顶（5分）** | **5** |
| **品牌月品种任务完成，一项未完成扣2分。5分封顶（5分）** | **5** |
|  |  | **合计** | **93** |

考评人（店长）： 段文秀 被考评人：易永红

说明：1、请店长自备扣分笔记本，扣分项目让店员知晓并签字确认

 2、每月分数打分完成后登记让员工知晓后签字确认

**店员考核日常工作表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **销售技能** | **20%** | 销售意识强，熟悉药品专业知识，销售成功率达90%；能灵活运用搭配销售、关联销售等技巧。客单价保持在门店平均客单价以上（低于门店平均客单，此分为0） | **5** | **4** |
| **团队协作** | 服从店长工作安排，主动完成店堂内责任区域的清洁卫生，商品陈列，货品管理；执行力强！ | **10** | **8** |
| 主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。（未执行一次扣1分） | **10** | **9** |
| **客户服务与满意度** | **20%** | 严格遵循“顾客第一”的理念，能很好的处理与各种顾客之间的关系，懂得察言观色，有能力建立和维护良好的客情关系，有忠实的顾客至少5名（提供联系电话）；能站在顾客的立场考虑问题并达到双赢的结果 | **5** | **4** |
| 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次，此项为0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。 | **10** | **10** |
| **出勤情况** | **10%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **10** | **10** |
| **当月重点工作** | **50%** | **当月拿药练习超过8次以上，单品学习分数当月达到1500分以上！未达到，此项不得分（10分）** | **50** | **0** |
| **员工个人会员新增任务完成，100%以上不扣分，100%以下，少一个百分点扣1分。10分封顶（10分）** | **6** |
| **店员个人当月销售完成率低于任务的90%以下，该项不得分（10分）** | **10** |
| **当柜人员的效期管理，1个月内效期品种未及时下柜，质管员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **店长转发的万店掌需整改内容未及时回复（5分）** | **5** |
| **个人当日完成率排名公司后5名，一次扣一分，排名前三名，一次加一分。5分封顶（5分）** | **5** |
| **品牌月品种任务完成，一项未完成扣2分。5分封顶（5分）** | **5** |
|  |  | **合计** | **81** |

考评人（店长）：段文秀 被考评人：吴丹

说明：1、请店长自备扣分笔记本，扣分项目让店员知晓并签字确认

 2、每月分数打分完成后登记让员工知晓后签字确认

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **绩效指标** | **权重** | **描述** | **分数****区间** | **得分** |
| **管理能力** | **10%** | 熟悉组织盘点的流程及当月盘点差异不超过（20%）；门店效期品种不超过（50%），店内整洁美观，重点品种陈列丰富醒目。 | **5** |  |
| **门店凝聚力** | **10%** | 门店员工关系融洽、员工队伍稳定，当月无离职人员满分，离职1人此项不得分。 | **10** |  |
| **客户服务与满意度** | **10%** | 店内平均会员占比不能低于环比会员占比，每少1%扣1分，低于环比（20%）以上，此项0分。每多1%加1分。 | **5** |  |
| **10%** | 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次此项为0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。 | **15** |  |
| **出勤情况** | **10%** | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | **10** |  |
| **当月重点工作** | **50%** | **1、会员新增任务完成，完成率差1%扣一分，以此类推！** | **5** |  |
| **2、门店效期品种不及时调配，造成门店大量效期品种累积！** | **5** |  |
| **3、门店销售同比下滑（无去年同期销售数据门店，按上月销售数据进行对比，（下滑0分）** | **10** |  |
| **4、片区及公司开具各项罚单，未按时上交财务部（一次一分）** | **5** |  |
| **5、门店品牌月品种未完成，未完不得分** | **10** |  |
| **6、公司大型活动，完成公司档次任务（未完成扣分，完成加分）** | **5** |  |
| **7、门店客流对比去年同期出现下滑。（下滑0分）** | **10** |  |
|  |  | **8、万店掌点检，及时回复。如出现过期现象，此项不得分** | **5** |  |

**店长日常工作考核表**