|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2018年03月城郊二片店长绩效考核表** | | | | | |
| **店长： 时间：2018年2月26 日到 2018年 3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：门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 | 5 |  | 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：营运部及公司其他部门发文涉及处罚事件（1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。 | 6 |  | 片区 | |
| 工作  表现 | 出勤情况 | 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3分。旷工一天0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（10分）  2：门店拿药训练是否执行到位。（店长上传视频准）（10分）  3：天胶、补肾、同比去年存量销售情况。（10分）。天胶补肾不下滑整体销售下降一个百分点扣一分。藿香门店完成须高于去年同期10%，每下降一个点扣一分（5分）  4：门店品牌月活动完成情况（15分）每个品种5分，完成率低0.5%，扣绩效分0.5分。2品种都完成+3分。  5：万店掌使用情况:门店整改项是否在规定时间内完成（10分）片区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），一个月片区无处罚人员+3分  6：门店活动扣分项（15分），加分项不超过5分。  7：门店员工流失率（流失一人扣一分）（5分），（公司处罚或公司不续签离职员工除外）如片区内推荐一人到公司上班（+1分）5分封顶 | 75 |  | 片区 | |
| 其他考核 | |  | | | | |
| 合计总分 | |  | | | | |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： | | | | | | |
| 被考核责任人： 片长： | | | | | | |