**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！7月微信会员个人新增达到20个以上，未达到不得分！ | **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%** | **所属区域卫生干净整洁，片区包括营运部检查，符合要求。如果营运部及片区检查不合格，该项不得分（10分）** | **50** | **10** |
| **服从店长管理，按时按量完成店长布置各项事宜（5分）** | **5** |
| **店员个人当月销售完成率低于个人任务的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，当柜人员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **氨糖任务跟上进度，低于门店总完成率扣5分（5分）** | **0** |
|  **重点品种个人任务完成，一项未完成扣5分(易善复、锌钙特、定坤丹)。三项都未完成，不得分（10分）** | **6** |
| **7月员工个人一单一品率低于50%！（5分）** | **4** |
|  |  | **合计** | **89** |

考评人（店长）：被考评人：肖然

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** | **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！7月微信会员个人新增达到20个以上，未达到不得分！ | **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%** | **所属区域卫生干净整洁，片区包括营运部检查，符合要求。如果营运部及片区检查不合格，该项不得分（10分）** | **50** | **10** |
| **服从店长管理，按时按量完成店长布置各项事宜（5分）** | **5** |
| **店员个人当月销售完成率低于个人任务的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，当柜人员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **氨糖任务跟上进度，低于门店总完成率扣5分（5分）** | **0** |
|  **重点品种个人任务完成，一项未完成扣5分(易善复、锌钙特、定坤丹)。三项都未完成，不得分（10分）** | **0** |
| **7月员工个人一单一品率低于50%！（5分）** | **3** |
|  |  | **合计** | **81** |

考评人（店长）：被考评人：赖千禧

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** |
| **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** | **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！7月微信会员个人新增达到20个以上，未达到不得分！ | **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%** | **所属区域卫生干净整洁，片区包括营运部检查，符合要求。如果营运部及片区检查不合格，该项不得分（10分）** | **50** | **10** |
| **服从店长管理，按时按量完成店长布置各项事宜（5分）** | **5** |
| **店员个人当月销售完成率低于个人任务的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，当柜人员扣5分，店长连带责任扣5分。（5分）** | **5** |
| **氨糖任务跟上进度，低于门店总完成率扣5分（5分）** | **0** |
|  **重点品种个人任务完成，一项未完成扣5分(易善复、锌钙特、定坤丹)。三项都未完成，不得分（10分）** | **2** |
| **7月员工个人一单一品率低于50%！（5分）** | **3** |
|  |  | **合计** | **83** |

**店员考核日常工作表**

考评人（店长）：被考评人：陈琪

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