

### 店员考核日常工作表 (2021.5)

绩效指标	权重	描述	分数区间	得分
销售技能	25%	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；	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	10	10
		主动完成店长安排的来货上架，借货、送货等工作。	10	10
仪容仪表与其他	10%	员工仪容仪表：（佩戴头花、佩戴工作帽、工作服干净整洁、化淡妆（口红）、佩戴工牌），违反任意一项扣绩效 5 分	5	5
		每月参加门店安全知识学习并在记录本上签字确认，每少一月扣 2 分（5 分封顶）	5	5
出勤情况	5%	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。	5	5
服务礼仪	15%	个人是否有顾客投诉	否决项	
当月重点工作	45%	1、个人销售同比上月下滑扣 5 分。	10	8
		2、个人销售笔数同比上月下滑扣 3 分。	10	8
		3、效期品种的清理，责任区品种漏一个扣 5 分	10	10
		4、星级品种个人完成情况	10	10
		5、企业微信会员添加完成情况	10	8
		6、收银台换购推荐完成情况	10	8
		合计：		92
		如有顾客投诉到片区或者公司，当月绩效为 0 分		
		当月成功推荐并完成一家新开店（20 分）		

考评人 (店长): 毛静静

被考评人 (店员): 黄艳