### 销售部门员工绩效评价表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 职务（称） |  | 评价区间 |  |
| 分类 | 评 价 内 容 | 满分 | 1次 | 2次 | 调整 | 决定 |
| 工作态度 | 1 | 细心地完成任务 | 5 |  |  |  |  |
| 2 | 做事敏捷、效率高 | 5 |  |  |  |  |
| 3 | 具备商品知识，能应付顾客的需求 | 5 |  |  |  |  |
| 4 | 不倦怠，且正确地向上级报告 | 5 |  |  |  |  |
| 基础能力 | 5 | 精通职务内容，具备处理事务的能力 | 5 |  |  |  |  |
| 6 | 掌握职务上的要点 | 5 |  |  |  |  |
| 7 | 严守报告、联络、协商的规则 | 5 |  |  |  |  |
| 8 | 在既定的时间内完成工作 | 5 |  |  |  |  |
| 业务熟练程度 | 9 | 能掌握工作的前提，并有效的进行 | 5 |  |  |  |  |
| 10 | 能随机应变 | 10 |  |  |  |  |
| 11 | 有价值概念，且能创造新的价值 | 5 |  |  |  |  |
| 12 | 善于与顾客沟通，且说服力强 | 5 |  |  |  |  |
| 责任感 | 13 | 树立目标，并朝目标前进 | 5 |  |  |  |  |
| 14 | 有信念，并能坚持 | 10 |  |  |  |  |
| 15 | 有开拓新业务的信心 | 10 |  |  |  |  |
| 16 | 预测过失的可能性，并想出预防的对策 | 5 |  |  |  |  |
| 协调性 | 17 | 做事冷静，绝不感情用事 | 5 |  |  |  |  |
| 18 | 与他人协调的同时，也朝自己的目标前进 | 5 |  |  |  |  |
| 19 | 在工作上乐于帮助同事 | 10 |  |  |  |  |
| 20 | 尽心尽力地服从与自己意见相左的决定 | 10 |  |  |  |  |
| 21 | 有卓越的沟通与说服能力，且不树敌 | 10 |  |  |  |  |
| 自我启发 | 22 | 有进取心、决断力 | 10 |  |  |  |  |
| 23 | 积极地革新、改革 | 5 |  |  |  |  |
| 24 | 即使是自己分外的事，也能企划或提出提案 | 10 |  |  |  |  |
| 25 | 热衷于吸收新信息或知识 | 10 |  |  |  |  |
| 26 | 根据长期规划制定目标或计划，并付诸实行 | 10 |  |  |  |  |
| 评价分数合计 | 170 |  |  |  |  |