### 销售员工业绩评价样表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 月度关键业绩指标 |  | 权 重 | 得 分 | 合 计 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  | 60% |  |  |
| 职 责 | 绩效标准/改进标准 | 权 重 | 得 分 | 合 计 |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
|  |  | 40% |  |  |

\*注：

①销售人员月度关键业绩指标是对全年指标的分解。

②根据员工职位说明书，找出最重要的项目进行评价。项目最好不要超过三项，并且每项必须有绩效标

准或改进标准。

③月度工作目标最好不要超过三项，应该是本季度最重要的工作目标或项目。