

企业销售人员考绩表

销售员姓名：

分类			满分	1次	2次	调整	决定
工作态度	1	能全心全意工作，且能成为其他职员的模范	10				
	2	具备商品知识，能应付顾客上的需求	5				
	3	不倦怠，且正确地向上司报告	5				
基础能力	4	精通职务内容，具备处理事务的能力	10				
	5	正确掌握上司的指示，并正确地转达	5				
	6	严守报告、联络、协商的规则	10				
业务熟练成度	7	能掌握工作的前提，并有效地进行	5				
	8	有价值概念，且能创造新的价值概念	5				
	9	善于与顾客交际应酬，且不浪费	5				
	10	有开拓新业务的热心	10				
	11	预测过失的可能性，并想出预防的对策	5				
协调性	12	做事冷静，绝不感情用事	5				
	13	与他人协调的同时，也朝自己的目标前进	10				
	14	在工作上乐于帮助同事	10				
	15	尽心尽力地服从与自己意见相左的决定	10				
	16	有卓越的交涉与说服能力，且不树立敌人	10				
协调性自我启发	17	以市场的动向树立营业目标	10				
	18	即使是自己分外的事，也能企划或提出提案	10				
	19	热衷于吸收新情报或知识	10				
	20	以长期的展望制定目标或计划，并付诸实行	10				
		评价分数合计	160				

主管人： 制表人： 制表日期： 年 月 日