

考課項目	評価	配点	1××		7××		100%		評定の格別
			1	2	3	4	5		
1.セールス・クォータ	達成率	= %	1	2	3	4	5		特別評価の 適用が否
2.インボイス・クォータ	達成率	= %	1	2	3	4	5		
3.訪問計画達成率	達成率	= %	1	2	3	4	5		
4.ネゴ発生状況 (年間)	件		1	2	3	4	5		
5.平均制票率	制票枚数 / 訪問件数	= %	1	2	3	4	5		
6.クロージング達成率	クロージング件数 / 訪問件数	= %	1	2	3	4	5		
7.デモ回数	システムデモ		1	2	3	4	5		
8.レギュラリティ達成率	達成回数 / 訪問回数	= %	1	2	3	4	5		
9.販売予測の正確性			1	2	3	4	5		
10.特別評価									
合計									

考課項目主旨と評価基準一覧

(1××、2××、3××営業社員用)

(7××営業社員用)

I. 業 績

(A) 販売結果

① セールス・クォータ達成率

考課項目主旨	適用職種	1	2	3	4	5
セールス達成額 / セールス・クォータ = %	全	49.9 以下	50.0 ?	66.0 ?	83.0 ?	100.0 以上

(注) 小数点第2位を四捨五入する。

② インボイス・クォータ達成率

考課項目主旨	適用職種	1	2	3	4	5
インボイス達成額 / インボイス・クォータ = %	全	49.9 以下	50.0 ?	66.0 ?	83.0 ?	100.0 以上

(注) 小数点第2位を四捨五入する。

(B) 販売過程および活動状況

③ 訪問計画達成率

考課項目主旨	適用職種	1	2	3	4	5
月平均 訪問達成合計件数 / 訪問計画合計件数 = %	全	59.9 以下	60.0 ?	72.0 ?	84.0 ?	86.0 以上

④ ネゴ発生状況

考課項目主旨	適用職種	1	2	3	4	5
1年間のネゴシエーションの発生状況はどうであったかをみる	全	非常に 不満足	やや 不満足	満 足	かなり 満 足	きわめて 満 足