# 2024年企业绩效考核计划如何写(七篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-09

*20\_年企业绩效考核计划如何写一20\_年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。...*

**20\_年企业绩效考核计划如何写一**

20\_年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的述职报告。

一、个人状况分析

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_×经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对电梯市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于电梯市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟透过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在\_市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在\_市场上，\_产品品牌众多，\_天星由于比较早的进入\_市场，\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三、市场分析

此刻\_电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。

在\_区域，因为市场首先从\_开始的，所以\_市场时竞争十分激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永久没有机会在做这个市场。

四、工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

我的述职完毕，谢谢大家!

**20\_年企业绩效考核计划如何写二**

各位领导、同仁：

大家好!

20\_年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢!下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

一、 主要工作

由于工作需要，我于20\_年4月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足;

2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺;

3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强;

4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20\_年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

**20\_年企业绩效考核计划如何写三**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫xxx，现任xx支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行副行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇也是挑战。希望通过竞争，使大家对我的能力和理想有个全面了解，并对我的竞争给予支持。感谢分行党委给了我再次参加演讲的机会。5年前，第一次走上演讲台的时候，也是同样的心情、同样的场合，我向大家展示了自己自信、自强、顽强拼搏的精神，唱响了一曲激昂的战歌。转眼，5年过去了。此时此刻，再次站在这里的我已经是饱偿了5年基层工作艰辛的自我。成功——失败，再次向我挑战。

下面，我从四个方面向大家介绍我的个人简历、核心竞争力、对竞聘岗位的认识以及今后工作的思路和设想。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这是屈原的人生态度，也是我在工作和生活上鞭策自己的名言。我认为，一个人只有不断的学习充电，不断的探求寻找解决各种问题的方法，不断的修正优化追求的目标，积累丰厚的人生经验，才能获得长足的进步。

四年的大学学习，使我接受了系统的经济金融理论知识教育，参加工作以后，我始终坚持钻研业务，提高技能，不断地丰富自己，充实自己，将所学的知识不断运用到实际工作中去。自xx年入行以来，我先后从事过储蓄、会计、客户经理等岗位。不同的岗位让我对银行业务有了全面的了解和掌握，特别是对现代商业银行市场营销理论及方法手段有了更深的认识和理解。从处理客户投诉到规划安排客户部门的年度工作，从点钞记账到营销各类银行业务，这些让我积累了丰厚的人生经验。

还记得，我才担任客户部门经理的时候，恰逢人员轮换，我们部门有经验的客户经理都到了别的工作岗位，我和3个新到岗的同事撑起了整个xx支行客户部。那段青黄不接的时间，对我的锻炼非常大，我也一直在思考要怎么才能把工作做好。对领导，我注意领会工作意图，紧紧围绕支行业务经营中心任务去开展工作，执行上级的决策，工作注重效率与银行行长竞聘演讲质量。对部门的同事，我坚持人本管理原则，注重调动大家的积极性，发挥集体的智慧和作用，共同把各项工作按时按质完成。

靠着组织正确的领导，靠着同事们的支持与帮助，我们客户部的工作取得了很大进步，新增优质客户十余个，当年存贷款超额完成计划指标，在支行部门考核排名第一。同时，我个人的勤奋努力和踏实工作也得到肯定，在xx年-20xx年间，先后获得了xx省分行优秀客户经理、营业部优秀客户经理、营业部十大标兵称号、xx支行先进个人称号，20xx年被营业部列为后备干部进入管理人才库。荣誉的取得，归功于领导和同志的信任与关爱，也得益于自己始终保持了昂扬的斗志，始终有一颗乐于奉献的求索心。

审视目前身处的时代，思考每日面对的工作，我发现作为一名现代商业银行的高级管理人员，不但业务能力过硬，更要具备过硬的政治素质、良好的道德品质和专业素养。因此，自己平时一贯注重加强个人素质的培养，坚决贯彻党的路线、方针、政策，忠心耿耿、全心全意为党和人民服务。对工作，我秉承事业与工作第一、坦荡行事、老实做人的原则，以较强的事业心，高度的责任感，勤勉、廉洁的工作作风，认真、踏实、任劳任怨地做好每一银行行长竞聘报告项工作。对同事，我追求心底无私天地宽，乐于助人，关心同事。

假如我是一名支行副行长，我认为在思想上要由配角意识，在行动上要尽职尽则。第一摆正位置，作为行长的副手和参谋，副行长起到了承接上下的桥梁作用。在班子内部我会积极思考敢于提出自己的意见和看法，在行长确定了政策和方向后，我会坚决拥护并督促职工执行，并及时把意见建议反馈给行长。第二，面对分管的工作，我会以身作则，做好表率。认清分管工作的职责、范围和权限，钻研学习，尤其是加强政治理论、金融理论和现代经济管理知识的学习，同时向领导和同事借鉴好的工作经验，学习行长处理问题的思维和技巧，工作积极主动，敢于担当；第三要善于和其他副行长合作，有全局观，并有原则的关心服务职工，在全行内团结齐心，形成凝聚力。工作中既需要高智商，又需要高情商，既要大处着眼，又需要小处着手，既要大胆的开拓业务，又需要细致的防控风险。5年的工作历练，现在的我稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执，这些都为我的竞争奠定了坚实的基础。

具体设想：

一是树立科学的发展观，进一步加强企业文化建设。首先，在全行大力提倡“学习工作化，工作学习化”的理念，充分调动干部职工的学习自觉性，养成终身学习的习惯。其次，

在干部职工中形成“学制度、用制度、守制度”的良好风气，全面提高干部职工的综合业务能力。

二是明确岗位职责，落实目标责任，将工作压力传递到每一个职工。以质量求效益，以效益挣福利，把职工的工银行行长竞聘资待遇与目标任务的完成有机的结合起来，彻底打破平均主义的分配制度。

三是贯彻“至诚服务、有效发展……”的核心理念，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，以对党和人民高度负责的态度稳健开拓农发行新业务。

四是积极开展争先创优活动，大力宏扬正气，鼓舞士气，努力打造一支政治过硬的队伍，建设一个文明互助的团体，使每个员工思想上同路，行动上同步，目标上同向，事业上同上，同心同德，携手共进。“公生明，廉生威”。在今后的工作中，我一定继续严格按照有关党风廉政建设的规定，以德修身，廉洁执业，坚持原则，维护正义。在工作中，明大礼、识大体、顾大局，摆正位置，当好参谋，为农发行的有效发展尽职尽责，尽心尽力。

各位领导、各位评委、同志们，假如组织再次选择我，我将不辱使命，努力拼搏，全力以赴干好本职工作。如果未能当选，我也会服从分配，一如既往地勤奋学习，努力工作。“一个新的岗位是一个新的机会，更是一个新的挑战。今天我能站在竞聘的演讲台上，本身就是对我的激励，也是对我的鞭策，我将会以更大的热情投入到工作中去，为xx的建设添砖加瓦。同时我承诺，一旦竞聘成功，我将以更加饱满的热情、更加昂扬的士气、更加踏实的作风，投入到更广阔的事业中！

**20\_年企业绩效考核计划如何写四**

尊敬的领导：

20\_年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在\_厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

20\_年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《\_\_企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，20\_年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20\_年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。20\_年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

通过一年来的工作实践，我深深地体会到:坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家!

此致

敬礼!

**20\_年企业绩效考核计划如何写五**

尊敬的领导、同事们：

上午好!

进入公司以来，我就把\"做一名优秀的财务人员\"当作致力追求的目标。20\_年，在公司领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着\"做一名优秀的财务人员\"的目标又迈出了自己坚实的一步。下面就将一年来的工作。生活。学习以及思想等各方面情况汇报如下：

一、思想上积极上进。

能够以积极的态度认真参加公司组织的政治理论和业务学习培训，并不断总结自己思想上的不成熟观点，向着做一个有魅力的奥捷人靠拢。其次，通过广播。电视。报纸。书刊认真学习领会当前国家政策及经济形势，为今后的工作，生活等铺一条正确的路线图。

二、工作中兢兢业业，尽职尽责。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为公司服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。自己在目前工作岗位上已工作了十余年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

三、业务上不断积累，提高素质。

随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律。法规。方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定，为相关领导、部门了解企业财务状况、经营成果和现金流量，并据以作出经济决策、进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息。

做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

1、用心。

在目前的形式下，对于会计人员的要求越来越高，而用心工作始终是会计工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守公司各项财经纪律和管理制度。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化。标准化。做到了全面。及时。准确的反映。

2、、创新。

对武汉公司和湖南公司的各项精神及方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

3、负责。

加强个人责任心培养，认真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，已基本较好地胜任本职工作并不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完成各项工作任务。

四、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：一是学习不够

踏实;二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进;三是开创性的工作开展的不多。 针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

述职人：\_x

20\_年x月x日

**20\_年企业绩效考核计划如何写六**

（一）基本情况。

1．主要职能。桂阳县广播电视台主要负责中央、省、市广播电视节目传输；负责本县电视节目采编、制作、播出，负责宣传党的路线方针政策，宣传桂阳经济社会发展形势；负责拟订全县广播电视事业、产业发展规划与建设，促进广播电视事业发展；负责广播电视节目无线发射和设备检修；负责制定和组织实施“广播电视村村通”及广播电视产业发展规划；负责防洪预警和广播电视卫星直播“户户通”工作。

2．机构情况，桂阳县广播电视台内设办公室、总编室、计划财务股、安全播出股、电视股、广播股、技术装备股、新媒体股等8个机构。

3．人员情况。20xx年本单位编制人数124人，比上年变动了（增加或减少）0人；年末实有人数164人，比上年增加了12人。人员变化的主要原因是：一是,县新闻中心原有聘用人员和业务于20xx年5月并入台新媒体中心;二是,广播电台原承包协议废止，收回台方自行管理，原有人员划入台方聘用。

（一）收入支出预算安排情况。

20xx年，本部门年初预算收入2,008万元，比上年增加55万元，增长2.83%,增减变化的主要原因是：人员增加，基本支出增加。其中：财政拨款收入年初预算1,605万元，比上年减少65万元；其他收入年初预算收入403万元，比上年增加120万元。年度执行中因单位人数变动及单位事权调整，预算跟随调整情况，主要变化是：收入调整预算数为2,008.25万元。

20xx年，本部门年初预算支出2,008万元，比上年增加55万元，增长2.83%，增减变化的主要原因是：人员增加，基本支出增加。其中：基本支出年初预算1,275万元，比上年增加150万元，增长13.33%；项目支出年初预算733万元，比上年减少95万元，下降11.47%。年度执行中因单位人数变动及单位事权调整，预算跟随调整情况，主要变化是：人员增加，基本支出增加。

（二）收入支出预算执行情况。

20xx年收入实际完成1,861万元，比上年减少114万元，下降5.77%。主要原因是：部分项目工程暂未完工。其中：财政拨款收入完成1,458万元，比上年减少217万元，下降12.95%；变化的主要原因是：部分项目工程暂未完工；其他收入完成403万元，比上年增加103万元，增长34.34%，变化的主要原因是：网络公司补缴以前年度五险一金。

20xx年，本部门支出1,861万元，比上年减少114万元，下降5.77%；变化的主要原因：部分项目工程暂未完工。其中：基本支出完成1,275万元，比上年增加144万元，增长12.73%，变化的主要原因：少儿大赛、广场舞大赛等大型活动专款较少，大部分从纳入财政预算管理的非税收入中支付，导致公用经费增加。

项目支出586万元，比上年减少258万元，下降30.56%；变化的主要原因：部分项目未完工。人员经费完成999万元，比上年增加83万元，增长9.04%，变化的主要原因：一是,县新闻中心原有聘用人员和其业务于20xx年5月并入台新媒体中心;二是,广播电台原承包协议废止，收回台方自行管理，原有人员划入台方聘用，人员增加，人员经费增加；公用经费完成276万元，比上年增加61万元，增长28.5%，变化的主要原因：少儿大赛、广场舞大赛等大型活动专款较少，大部分是从纳入财政预算管理的非税收入中支付，导致公用经费增加。

1．收入支出与预算对比分析。20xx年收入为1861.06万元，比20xx年度下降114万元，下降了5.77%。主要是因为部分项目工程暂未完工。20xx年预算收入为20\_.25万元，决算收入为1861.06万元，相差147.19万元，主要原因是部分项目工程未完工，项目资金未能拨付导致财政补助收入下降。

2．收入支出结构分析

20xx年收入总额为1861万元，其中财政拨款收入为1458万元，其他收入为403万元；20xx年总支出为1861万元，其中基本支出为1275万元，项目支出为586万元。

3．支出按经济分类科目分析。

（1）“三公”经费支出情况：20xx年，“三公”经费完成195,947.71元，比上年减少63,367.73元，下降24.44%，下降的主要原因是：厉行节约，减少公务接待人次,部分车辆维修费暂未报账。；公务接待费完成91,293.71元，比上年减少48,086.29元，下降34.5%，增减变化的主要原因是：厉行节约，减少公务接待人次；公务用车购置及运行维护费完成104,654元，比上年减少15,281.44元，下降12.74%，增减变化的主要原因是：部分车辆维修费暂未报账。

（2）会议费支出情况：20xx年会议费完成0元，比上年增减0元，增加下降0%，增减变化的主要原因是：减少大型会议次数，减少会议费用。

（3）培训费支出情况：20xx年培训费完成18,438元，比上年减少5,415元，下降22.7%，增减变化的主要原因是：培训人次减少。

（4）其他对部门（单位）影响较大的支出情况暂无。

（5）重点经济分类支出中存在的问题及改进措施暂无。

4.财政拨款收入、支出分析。20xx年财政总收入为1458万元，其中纳入财政预算管理的非税收入即广告费收入为353万元，财政拨款为1000万元；财政拨款支出为1458万元，其中基本支出为893万元（其中人员经费为768万元，日常公用经费为125万元），项目支出为565万元。

20xx年在县委县政府及县委宣传部的正确领导下，我台坚持党媒姓党，“围绕中心，服务大局”的方针，把握正确的舆论导向，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，努力推进广电各项事业全面发展，全台上下形成干事创业的良好氛围。

（一）、新闻宣传工作造势有力，舆论引导水平明显提升。

一年来，我们坚持正确的舆论导向，突出新闻立台，当好党和政府的喉舌，把握时代脉搏，坚持节目为主，内容为王，大力弘扬良好社会风尚，紧紧围绕县委、县政府中心工作，做好主题策划，关注民生，强化舆论监督，把更多的时长留给基层，关注民生。同时，对外宣传积极主动，讲好桂阳故事，传送桂阳声音，提升桂阳的美誉度。

1、围绕中心，加大主题报道。20xx年我台紧贴县委县政府中心工作，策划主题报道，做到重点工作不缺漏，有深度有力度，为把桂阳建设成为郴州增长极的示范引领区营造了良好舆论氛围。一年来，《新闻联播》《蓉城视点》、“新桂阳app”、电台等平台开展了学习贯彻十九大精神、“庆祝改革开放40周年”“桂阳魅力新村”“精准扶贫在行动”“聚焦三重”“聚焦三大攻坚”等主题报道，播出各类新闻资讯8000余条；同时，结合我县不同时期重点工作，各平台及时开设版块，加大宣传力度。今年我县四城创建工作如火如荼，为做好四创工作，充分发挥媒体的宣传作用，我台结合“四城创建”，在《桂阳新闻联播》栏目开设《城管来了》，围绕四创中心工作，跟随城管工作人员下水道、爬电杆、24小时记录城管工作人员的一天，每一次精心采访，用汗水赢得了观众的共鸣，节目获得县委书记彭生智点赞。在全县脱贫攻坚决战决胜期，《新闻联播》《蓉城视点》分别推出《精准扶贫我们在行动》《扶贫队长》，派出多路记者奔赴各个扶贫村，聚焦“精准扶贫战场”，记录那些为了人民的小康，忘我付出的“扶贫战士”的忧乐情怀，绝对忠诚。这些作品都高举旗帜，大力弘扬正能量，展示新风采，为营造我县良好的干事创业氛围树立新坐标。

2、关注民生，不断强化舆论监督。在围绕中心做好主题报道的同时，把更多的时长留给基层，关注民生。继续延续《走基层》节目，讲述百姓身边的好人好事、乡土乡情。《蓉城视点》聚焦城市乱象、网吧容留未成年人、居民私设停车锁、厨房垃圾、油烟、噪音扰民等问题开展舆论监督，对城市不文明现象进行曝光，引起相关部门的高度重视，并联合县城管、公安、街道等部门开展了一系列行之有效的整改措施。特别是对厨房垃圾、油烟问题等报道播出后，为规范我县餐饮行业的排污行为以及全县环境污染治理工作起到推动作用。今年6月份，结合作风建设，《蓉城视点》栏目就荷叶镇水源村河长制工作落实不到位、河道垃圾遍地等现象多次深入采访在电视台播出后，引起当地党委政府高度重视，进行整改，并出台严格水源地管理措施，让市民喝上放心水起了推动作用。10月份，在时间短，任务重的情况下，我台抽派记者拍摄了20xx年度重要岗位评议工作问政短片，圆满完成县领导交办的任务，得到领导的肯定。

3、抓实外宣工作，提升桂阳美誉度。为更好地宣传推介桂阳，讲好桂阳故事，传送桂阳声音，县广播电视台重设了总编室，组建外宣组，由专门人员主抓对外宣传工作，承担全台50%的外宣任务，并承担了梯次培养外宣重点记者的职责。制定完善《桂阳县广播电视台20xx年新闻外宣工作实施办法》，将外宣任务量化到人，进行业绩考核，保障外宣任务完成。同时，认真研究上级台用稿方向，在每一周的例会上报送外宣题材，根据题材安排人员，并深入挖掘县内各项工作亮点、闪光点，做到多采访，多向上级台投稿，确保全宣工作在全市领先。20xx年，中央电视台《新闻联播》报道了桂阳樱花盛开，凸显了桂阳农村乡村旅游巨变，央视《军事频道》播出桂阳欧阳海精神，传递桂阳英雄故里红色基因传承；央视新闻频道先后播出桂阳扫黑除恶两条报道，向全国展示了平安桂阳建设成果。《湖南卫视新闻联播》“镇起风云”栏目播出桂阳花果经济，向全省推介桂阳庭院经济发展变化；尤其是桂阳智能家居产业园先后多次登上湖南卫视新闻联播节目荧屏，在全省招商引资产业链条典范在珠三角、长三角打出名气，吸引更多企业入驻桂阳。截至11月，在央视上稿3条，中央人民广播电台1条；在湖南卫视上稿97条，有望连续三年上稿突破100条；在郴州新闻联播上稿312条20\_6秒，创桂阳电视台在郴州台发稿新高。

4、整合资源，促进媒体融合发展。5月份，县广播电视台在县委、县委宣传部的指导下，对新闻中心进行整合。5月8日与湖南新天际传媒公司签订了《解除制播分离合作协议书》，收回电台的节目生产权和经营权，对其拥有完全的实际监管制播权、管理权，牢牢占领了意识形态舆论宣传主阵地。形成集广播、电视、网站、微信公众号、手机客户端、手机报等全媒体平台融合发展的县级融媒体。并投入200余万元对新媒体中心办公条件、编辑设备、播出设备、摄像设备实施了数字化升级改造，采购全台通文稿编审系统一套，添置航拍无人机、网络直播系统、现场录制系统、高清摄像机、相机等，完成了高标清系统升级改造，使我县的广播电视节目技术质量、制作能力和播出效果得到明显的改观和全面的提升，在实践层面逐步形成了以广播电视媒体为主阵地，微信公众号、手机客户端为生力军的全媒体宣传平台。同时，启用了文稿编辑系统，打造“中央厨房”。记者采访稿件全部纳入文稿编辑系统，不断优化生产业务流程，搭建资源共享平台，初步实现“一体策划、一次采集、多种生产、多元传播”的媒体运作模式。目前，新桂阳app用户达12万，每天第一时间进行本土新闻、国内热点、精彩小视频、优美图片等内容更新，集中展示桂阳的时政热点、民生民情和历史文化、人文景点，形式多样，为全方位、立体化宣传推介桂阳起到了良好的社会效果。

（二）、广辟渠道，增加创收来源。

受整体经济环境影响，以及新媒体高速发展和全民手机时代的冲击，电视广告市场严重萎缩，电视广告业务大幅下滑及频道缩减的情况下，我台干部职工团结一心，想尽办法，采取一系列有效措施增强经营创收能力。

1、转变思想观念，实行全员创收。为拓展业务领域，加强广告创收运营，今年来，我台由原来的广告部专门创收转变为以广告部创收为主，鼓励每个干部职工发挥每个人的优势，实行全员创收。

2、打破传统模式，以活动促创收。在硬广告不景气的大背景下，我台想方设法稳定老客户，主动联系新客户。同时，从单一的广告经营转入以活动促创收。我们以客户的需求出发，为客户量身定做相关营销推广活动，20xx年成功举办了广场舞大赛、少儿才艺大赛、爱心送考、《相约碧桂园 我们约会吧》等活动，取得了良好的社会效益和经济效益。

3、优化整合资源，突出联办节目。今年我台将广告部和制作部进行整合，成立广告活动部和视频创作中心，开办《桂阳大视野》栏目，积极与各单位、企业联办节目，购买电视台的服务，既推介单位、企业的典型做法，又增加电视台的收入。同时，为单位、企业量身打造专题片和宣传片，增加创收途径。

（三）、夯实基础，做好广播电视公共服务。

为进一步推进广播电视公共文化服务的覆盖范围，我台合理规划、综合实施，分别采用了无线、有线、卫星三种方式，有效解决了群众尤其是偏僻山区群众收听、收看广播电视的需求，满足本地老百姓听到看到本地广播电视节目的愿望。

1、顺利完成中央广播电视节目无线数字化覆盖工程宝岭发射台项目建设。20xx年完成停播近10年的中央广播电视节目无线数字化覆盖工程宝岭发射台项目建设，安装2台1kw无线数字电视发射机，5月运行开播，转播中央、省、市、县四级共19套数字电视节目。11月完成省市县工程验收。目前设备运行正常，覆盖效果良好。

2、抓实“村村通”“户户通”的日常维护和管理，确保受益农户得到实惠。“十二五”以来我县共扫除708个已通电自然村广播电视“盲村”，20xx年直播卫星“户户通”完成7230户，合计完成13742户直播卫星电视用户。为确保“村村通”“户户通”长期通、优质通。20xx年我台委托湖南有线桂阳网络有限公司，做好我县“村村通”有线电视网络这一块的后续服务工作，以“先服务后结算”的方式，达到对“村村通”有线电视网络维护可管可控的工作目标。同时，我们对全县“村村通”有线电视网络覆盖区域内的自然村，进行了实地考核验收，263个自然村全部考核合格。设立7个乡镇直播卫星设备维修点，向服务区域内的受益农户实行免检修费、免服务费、免故障设备更换费的惠民服务政策。对没有开设乡镇直播卫星设备维修点的村镇，由县直播卫星“户户通”服务中心做好维修服务工作。全年共受理处置“直播卫星户户通”用户申报的各类故障 1156起。

3、积极做好我县防汛预警广播故障排查，确保预警广播运行正常，安全度汛。目前全县共有预警广播站点287个。我们对其中181个防洪预警广播点与农村广播村村响合并，做好所有预警广播点的日常维护工作，并严格执行汛前、汛中、汛后三次巡检工作。对方元水库、肖家山水库、莲塘水库、贤江水库、飞仙河坝、余田河坝以及地质灾害频发的自然村预警点进行设备提质改造，确保我县预警广播正常运行。

4、做好“村村响”广播的接收和管理工作。按上级要求，20xx年9月村村响一、二期工程建设完工验收后，村村响广播系统全部移交给广播电视台做后续维护管理。目前全县有镇、村平台432个点，无线发射平台（村级）410台，3400个自然村广播点。村村响点多面广，故障频发，为确保“村村响”农村广播的正常运行，我们深入村镇现场了解村村响设备运行情况，做好日常维护管理工作。

5、抓好安全播出，确保广播电视播出零事故。牢固树立播出无小事的思想，制定安全播出防范措施和安全播出应急预案，同时，加强治安防范，严禁无关人员进入播出、发射机房，保障内部安全，实现广播电视安全播出零事故、零差错。

（四）、加强党建，以党建工作促作风转变。

一年来，我台组织学习贯彻党的十九大精神，推进“两学一做”学习教育常态化、制度化，组织各支部每月开展主题党日活动，按期召开“三会一课”，深入开展“纠四风，治陋习”“雁过拔毛”式腐败及“中央八项”规定等专项整治活动，进一步完善了财务管理制度，公务接待制度，公务用车管理、干部职工考勤及假期管理制度，完成支部“五化”建设，内部管理进一步规范，干部职工作风大大转变，有效形成了全台干事创业的合力。

（五）、加大绩效考核力度，打造合格采编播人才队伍。

一年来，我们严格按照《桂阳电视台绩效考核方案》，开展作风建设年活动，各部门、栏目制定出台了绩效考核细则，从工作作风、工作数量、质量等方面对工作人员进行绩效考核。我台今年成立了编委会，出台《采编播人员从业规范》，建立新闻编前会制度、业务学习培训制度、重点选题策划制度、新闻外宣工作通报制度、新闻月评制度。采取请进来、走出去等方式，先后邀请红网、郴州电视台等专业人士对采编播人员开展摄像专业知识、新闻写稿、制作播音等方面进行业务培训，派出业务骨干外出学习培训十多人次；不断增强采编播队伍脚力、眼力、脑力、笔力，着力向全媒型转型，打造一支政治过硬、本领高强、求实创新、能打胜仗的采编播队伍。

（六）、真抓实干，扶贫工作成效显著。

根据县委安排，我台精准扶贫工作点上村为流峰镇园区村，面上村为仁义镇阴山、花园、大何等5个村。一年来，我台紧紧围绕扶贫工作，多次召开台务会和职工大会进行专题研究部署，压实工作责任，全力推进脱贫攻坚工作。同时，挑选安排责任心较强的干部职工，对贫困户实施结一对一结对帮扶，深入帮扶对象家中走访慰问，宣传扶贫政策，落实帮扶措施，今年来，慰问物资达5万余元，帮扶驻点村新农村建设资金2万元，修缮村支部组织活动中心3万元。到目前为止，我台驻点村稳定脱贫54户182人，面上村已脱贫95户288人。台驻点结对帮扶的村，三年来在扶贫动态管理工作中未出现贫困户错评漏评和错退现象。全村实现了有线电视（宽带）和“村村响”网络全覆盖，安全饮水工程（4处）和水利设施建设已基本完成，通村组公路都通达通畅。20xx年村综合贫困发生率控制在1%以内，如期退出贫困村行列。同时村容村貌和村办公条件进一步得到改善，各项工作顺利推进。

1、采编播人才流失严重。广电台作为业务技术部门，确保正常运转需大量的专业人才。但现有干部职工中，专业技术人员和一线采编播人员少，全台只有12名有记者证的记者在岗。还缺播音主持以及灯光师、音响师、化妆师之类的专业技术人才。近年来，县电视台想方设法引进培养人才，但是因为平台太小、待遇不高、受编制所困不能解决身份等原因，最终难以留住人才，从20xx年至今已有28人辞职，20xx年就有13人离职，过年以来已有5人离职辞职。

2、单位保运转的压力仍然较大。县电视台是全县所有机关事业单位中唯一一个没有政策性收费却要靠做生意来创收保人员工资的单位。目前，由于上级媒体和新兴媒体的挤压，创收空间狭小，经济形势的变化，客户流失严重，体制机制的约束等，广告经营创收压力仍然较大。

3、网络公司队伍稳定存在极大隐患。按照全省有线电视改革要求，县有线电视网络被省网络集团收购，但电视台有67名在编事业人员在网络公司上班，人事、编制关系仍在电视台。随着市场竞争的日益激烈，网络公司经济效益日益下降，而员工完成任务的压力越来越大，收入却越来越少，同时网络公司已经多年拖欠员工养老金、职业年金、公积金、失业保险金等费用200余万元（其中包括20xx年10月至20xx年11月各机关事业单位应补缴职工基本养老保险和职业年金的单位部分及个人部分）导致干部职工严重不满，情绪波动大，加上对事业人员身份以及退休后待遇保障等问题的担心，67名员工已经多次集体提出要求回电视台上班，队伍稳定存在极大隐患。目前，网络公司尚欠副县电视台网络收购款300万元未付。由于长期拖欠保险等费用，已经严重影响了人员的正常退休，以及退休人员工资的正常发放，造成了退休人员的情绪不稳，影响了单位的正常运转。

4、有线电视覆盖率日益偏低。根据省有关小康社会考评要求，到20xx年全县有线电视覆盖率要达到60%以上，而目前我县有线电视覆盖率仅有30%。其原因一是近年来我县有线电视用户流失严重，在册有线电视用户9万户，但实际有效用户只有4.63万户，流失率达到44%；二是我县农村有部分乡镇村组没有覆盖有线电视信号，部分小片网没有进行整合，全县96万人口，仅有30万人可以收看到郴州、桂阳电视节目。有线电视作为县委、县政府的声音传播主渠道的作用逐步削弱，基层意识形态宣传主阵地正在丧失。

1、加强队伍建设。招录一批全额拨款事业专业人才。目前尚空缺全额事业编制9个，请县委县政府同意在系统内实行递补产生，或按照电视台的工作要求设计招考条件，通过县人社局公开招录。

2、加强财政经费保障。建议利用融媒体改革契机，解决电视台人员经费基本保障，形成以财政保障为主，电视台创收补充为辅的经费保障体系。

3、妥善解决文化体制改革遗留问题。解决网络公司编制员工的安置问题，尽快为职工缴纳相关保险费用，确保干部职工情绪稳定。

4、确保政策落地。积极争取县委、县政府支持，确保落实湘政办【20xx】73号文件湖南省人民政府办公厅、市政府办公室《关于加快推进广播电视村村通向户户通升级工作的实施意见》，参照宜章等周边县市做法，以两办下文，明确相关规定，扩大有线电视覆盖面。

**20\_年企业绩效考核计划如何写七**

1、1绩效考核的目的是为了不断开发员工的职业能力，提高员工在工作执行中的主动性、有效性及工作质量，从而改善公司整体绩效，达到企业的管理目标。

1、2考核的结果主要为员工转正、薪资调整、职务变更、岗位调动、培训

、奖励和淘汰等人事管理提供依据。

类别

实施时间

适用范围

月度考核

该月结束后三个工作日内

餐厅全体管理人员和员工（当月连续休假五天以上者除外）

备注：1、当月休假时间较长的员工，绩效工资的发放标准参见：4、6、2。

3、1区域经理/区域主管负责按照考核标准为餐厅经理/主管进行考核。

3、2餐厅经理/主管负责按照考核标准为本餐厅副经理、部长/副主管、领班进行考核，副经理、部长/副主管、领班按照考核标准为本餐厅员工进行考核。

3、3全部考评中，人力资源部负责本制度的修订、培训和监督实施；负责对考核结果进行监督、均衡调整和分析；负责根据考核结果报批绩效工资；负责考核资料的存档。

3、4考评表一式两份，员工所在分店存档一份，人力资源部存档一份。

3、5营运部经理、区域经理/区域主管负责副经理、部长/副主管、领班和员工最终考核结果的审核。

3、6副总裁、营运部经理负责餐厅经理/主管最终考核结果的审核。

4、1实施原则

4、1、1客观性：考核内容和结果要客观地反映员工的实际情况，考核人应避免由于亲近性、主观性等偏见所带来的误差。

4、1、2公平性：对同一岗位的员工使用相同的考核标准。

4、1、3公开性：考核结果在各家分店公示三日。

4、1、4对考评结果将采用末尾淘汰制的方法奖励、（培养）提升及淘汰员工。

如图所示：

1～34～9?～904～61～2

注：每月aaa员工为1～3

aa员工为4～9；

a员工为80～90；

b员工为4～6；

c员工为1～2。

餐厅经理/主管不纳入餐厅计算总数内，副经理、部长/副主管、领班及员工按本店总人数计算比例

4、2考核内容和分值

4、2、1月度考核主要考核员工的岗位职责以及工作中表现出来的工作态度（如可靠性、主动性、协助精神等）、工作能力（包括计划性、创造性、解决问题、有效沟通、培训指导、激励下属等能力）和成本意识等；管理人员和基层员工的考核内容各有侧重。

4、2、2岗位职责的考核内容和标准可结合不同岗位要求，副经理、部长/副主管、领班及员工组侧重于工作质量和工作过程（即行为主导型），餐厅经理/主管侧重于工作结果（即效果主导型）。

4、2、3分值：xxx

附加项

月度考核：xxxxxxx

4、2、4“附加项”的考核内容及评分标准：

l表彰加分：受到营运部书面公开表扬的个人，可得5分/次；受到公司书面公开表扬的个人，可得10分/次。

l处理扣分：受口头警告者，得-4分/次；受书面警告者，得-8分/次。

4、3考核权限

4、3、1各管理人员负责对直接下属实施考核。

4、3、2第二考核人对第一考核人的考核结果产生异议时，应与第一考核人沟通、达成共识，但第二考核人拥有最后决策权。

4、3、3第一考核人对第二考核人的最后决策无法接受时，可以越级向上反映或可向人力资源部反映。

4、4考核结果的计算

4、4、1各单项内容考核均采取得分法，各单项得分之和为该员工的考核成绩。

4、4、2考核成绩分aaa、aa、a、b、c五个等级:

aaa：工作表现一贯卓越。对公司及餐厅做出卓有成效的贡献，并维持持续的高标准工作质量。该员工是餐厅中最出色的工作表现者。

aa：工作表现经常超出其工作目标所期望的要求。员工对目标能有效地作出反应，并根据情况予以调整，对公司及餐厅作出贡献，是餐厅中比较出色的工作表现者。

a：工作表现符合要

求及期望，能圆满地完成任务。是餐厅中稳定表现的成员。

b：工作表现不能达到工作的要求和期望者被列为需要改进的成员。

c：工作表现无法令人满意，员工很大程度上不能达到工作要求。

各等级对应分值见评估表格。

4、1考核结果的应用

4、5、1试用期员工的月度考核结果作为其试用期满能否转正的依据。

4、5、2所有员工的月度考核成绩分别与当月工资中的浮动奖金支付比率挂钩；详见附表二。

4、5、3考核成绩与公司其它奖励的评定挂钩。

4、5、4考核成绩作为评选“年度优秀员工”依据之一；年度内，月度有一次以上（含一次）评估为b的，不得评为年度优秀员工。

4、5、5月度考核成绩为“b”时，第一次发出《工作表现警告书》，为期30天，再次评估，结果为a，警告结束；当年度出现第二次“b”时,再次发出《工作表现警告书》,为期30天，再次评估，结果为a，警告结束；当年度出现第三次“b”时,发出《离职通知书》，立即辞退并不做任何补偿。

4、5、6月度考核成绩为“c”时，发出《离职通知书》，立即辞退并不做任何补偿。

4、2浮动奖金的发放标准

4、6、1正常出勤的员工，当月的绩效工资按4、5规定的标准发放。

4、6、2当月休假时间较长的员工，按如下规定发放浮动奖金：

l在一个月内累计休年假、补休假或其它有薪假达到或超过5天以上者，当月评估级别不得超过a。

l休工伤假者，按相关管理制度执行。

4、3考核结果的分析

4、7、1绩效考核完毕后，人力资源部应于15个工作日内对考核结果进行归档、整理，并编写《考核统计和分析报告》，内容包括：

l各项结果占总人数的比例；各分店的考核结果是否均衡。

l统计（aaa、aa、a、b、c）的员工比率。

l是否有明显的考评误差出现，及采取何种措施预防。

4、7、2考核分析结果将作为制定和实施各项人力资源管理政策，如招聘、选拔、培训等的依据。

4、4考核结果的反馈和投诉

4、8、1员工如对考核结果有意见，可直接找部门负责人申诉；如对部门负责人的解释不服，可找人力资源部申诉。

附表一：考核权限

附表二：考核等级所占人员比例与分值、工资、浮动奖金关系

6、1月度考评流程：

直接上司评估与第二考核人确认与被评估人面谈直接上司、第二考核人、被评估人签名分店、人力资源部两方留存

6、2副经理、部长/副主管、领班及员工组考评执行日期：

每月26日至下月3日直接上司、第二考核人完成与被评估人的考评，当月5号内由区域经理/主管上交营运部，8号内由营运部经理交人力资源部。15日按考评结果发放考评月薪金及浮动奖金。

6、3餐厅经理/主管考评执行日期：

每月15号前直接上司、第二考核人完成与被评估人的考评，当月16号内由区域经理/主管上交营运部，18号内由营运部经理交人力资源部。15号发放考评月基本薪金，20号发放考评月浮动奖金。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找