

所属 _____ 職種 販売 _____ 階層 _____ 一般職 _____

■ 人事評価シート ■

上期/下期 _____ 年 月 日 ~ _____ 年 月 日

目標設定面談日 _____ 年 月 日

中間進捗面談日 _____ 年 月 日

等級	社員コード	対象者
----	-------	-----

評価者

今期の会社目標	今期の組織目標
---------	---------

評価項目	評価の視点	実行計画	ウエ-ト	評価基準					評価			
				1	2	3	4	5	本人	上司	最終	
成果	売上(個人)											
	販売指数											
重点業務	接客販売	お客様に満足をしていただく		接客中の声 聞こえない、笑顔 が無い	大きな声が見 せて、他人が見 て笑顔である	お客様と笑顔 で会話が出 来、購入にいた る	ヒアリングが出 来、それに対 する提案が出 来、購入にいた ることが出来る	トータルコー ディネイトの提 案、販売が出 来、その方の戻 りがある				
	在庫の把握	店舗在庫の把握		在庫の場所が 把握できていな い	店頭で商品補 充をやったりや らなかつたり	在庫を把握して いる、欠品商品 の補充が速やか に出来ている	在庫状況を把握 し、在庫に連 動したレイアウ ト、ディスプレイ が出来ている	在庫状況をロス 無く把握し接客 に組み込む事 が出来、それ を他の社員に も教えていた				
知識・スキル	接客スキル	販売マニュアルの活用		アプローチの 声聞こえない	元気の良いア プローチが出来 る	積極的なアプ ロ-チがコンス タントに出来る	お客様のタイプ 別のアプロー チが出来会話 が成立し販売 できる	お客様のウオ -ンを引出し提 案販売が出 来、リピーター に繋げている				
	VMD											