

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		接客中の声が聞こえない、笑顔が無い	大きな声が出て、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ート提案、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ったり	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る	在庫状況をロス無く把握し接客に組み込む事が出来る、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		アプローチの声が聞こえない	元気の良いアプローチが出来る	積極的なアプロー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、会話が出来、成立し販売できる	お客様のウオ-ションを引出し提案販売が出来、リピーターに繋げられている				
	VMD											