

市场部经理绩效测评			
电子文件编码	CP - C02 - 001	测评时段	
责任人、职位		部 门	
等 级 标 准	优秀:80分以上,良好:60 ~ 80分,一般:40 ~ 60分,不合格:40分以下		
计 分 方 式	单项测评分 = $\frac{\text{单项总分}}{\text{项数} \times 5} \times \text{权重系数}$ 总测评分 = 单项测评分之和		
测评级别定义	5分:超过了工作要求 4分:很好地达到了工作要求 3分:全部达到工作要求 2分:基本达到工作要求 1分:未能达到工作要求		
测 评 项 目	单项总分	单项测评分	
业务工作			
管理监督			
指导协调			
审查报告			
总 测 评 分			
综 合 评 语			
改 进 方 向			
备 注			

市场部经理绩效测评			电子文件编码	CP - C02 - 001
			共 2 页 第 1 页	
一、业务工作				
权重	40%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.领导和组织部门内各成员,共同制定营销年度目标和整体市场营销工作计划。 ()</p> <p>2.制定年度市场推广计划和预算,监督产品投放过程并及时评估和调整。 ()</p> <p>3.与生产、销售部门磋商,结合市场情况做出合理和前瞻性的新产品开发计划。 ()</p> <p>4.联合开发销售部门,结合市场情况作出合理和前瞻性的新产品开发计划。 ()</p> <p>5.与销售部配合,进行通路政策设计与完善。 ()</p> <p>6.协助销售部门实施市场推进工作,对其过程及结果进行监控和评估。 ()</p> <p>7.策划与推广顾客服务计划和增值性活动,并组织相关部门协助顾客服务部门执行好增值性的顾客服务活动,对工作过程及结果进行监控和评估。 ()</p> <p>8.协助营销总监了解本企业的竞争对手及经营优势、特色等信息,分析竞争状况,组织制订出有竞争力的营销方案,维护企业的市场地位。 ()</p> <p>9.运用市场调查和预测,了解消费者的需求状况及其变化趋势。 ()</p> <p>10.在市场供求信息中,透过现象,分析消费者需求变化规律,及时为新产品开发提供可靠的市场分析报告。 ()</p> <p>11.合理调配内部人员,形成一个科学的有层次的人员结构。 ()</p> <p>12.协调本部门内部及本部门与其他部门之间的合作关系与信息沟通。 ()</p> <p>13.招聘、培训、培养市场推广人员,为公司发展储备人才。 ()</p>				
二、管理监督				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.领导上能令行禁止,确保目标实现。 ()</p> <p>2.用人上发挥各人之长,调动各类人员的积极性,形成集体合力。 ()</p> <p>3.了解下属管理人员的需求与动机,正确引导他们的行为。 ()</p> <p>4.正确确定本部门的工作计划与目标,帮助部属选择好个人目标,使个人目标与组织目标相一致。 ()</p>				

市场部经理绩效测评			电子文件编码	CP - C02 - 001
			共 2 页	第 2 页
<p>5.妥善处理工作中的失败与临时追加的工作任务,督促各项工作及时圆满完成。()</p> <p>6.建立系统的市场调查、广告等信息网络,及时收集有关市场信息。()</p> <p>7.利用各种方法激励部下努力工作,鼓励相互协作的精神。()</p>				
三、指导协调				
权重	25%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.以组织之一员的身份与上司、部属和同事及其他有关人员建立协调、和谐的工作环境。()</p> <p>2.正确、及时使用物质刺激和精神鼓励两种手段,调动部下的工作积极性。()</p> <p>3.客观地考核部属各方面工作能力、工作绩效。()</p> <p>4.积极训练、教育部下,提高他们的技能和素质。()</p> <p>5.教育部属了解公司的各方面政策和规章。()</p> <p>6.及时指出部属工作中的失误,并提出正确解决方案。()</p> <p>7.维持良好的内外部人际关系,使工作顺利进行。()</p>				
四、审查报告				
权重	15%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.提出销售和产品导向的市场报告。()</p> <p>2.评估市场调查报告的科学性。()</p> <p>3.审查广告与媒体的费用控制报告。()</p> <p>4.编制和保存各类信息和报告材料。()</p> <p>5.审查市场导向的财务报告。()</p> <p>6.审查策划报告的可行性。()</p> <p>7.细心听取各有关人员关于工作情况的报告,并给予相应指示。()</p> <p>8.工作总结报告及时、准确、真实。()</p>				

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：全国招生 函授学习 权威双证 国际互认
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取1280元 招生网址：www.mhjy.net
- 报名电话：13684609885 0451—88342620
- 咨询邮箱：xchy007@163.com 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路120号职工大学（美华教育）



美华论坛
www.mhjy.net

- 颁证单位：中国经济管理大学
- 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: www.mhjy.net