

部属管理工作测评			
电子文件编码	CP – B01 – 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	
命令部属			
接受报告			
嘉奖部属			
告诫及责备部属			
管理部属			
总 测 评 分			
综 合 评 语			
改 进 方 向			
备 注			

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

部属管理工作测评			电子文件编码	CP - B01 - 001
			共 2 页 第 1 页	
一、命令部属				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.使命令有效地联络上下系统。() 2.将命令文件依序下达(特殊情况除外)。() 3.命令内容具体、简洁、易于了解。() 4.命令无主观上的希望、注意或抱怨等与命令无关的内容。() 5.命令发出后督促部下做好命令接收、反馈与备忘工作。() 6.命令下达后主动追踪,观察结果,及时纠正执行中的错误。()				
二、接受报告				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.事前提出报告的对象、事情、时间及方式。() 2.督促部属遵守报告制度,并促其履行。() 3.接受报告时尽量让报告者说明报告结论与经过。() 4.对书面报告认真逐一审阅,对口头报告热心倾听。() 5.当报告不得要领时,及时教导,态度应谦和。() 6.部属完成报告后,对其加以安抚与激励。() 7.对报告内容提出必要的指导,对需要支援的部属立即予以帮助。()				
三、嘉奖部属				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.充分掌握嘉奖方法和效果,适时嘉奖部下。() 2.了解嘉奖事项和要点,承认部属优秀与进步,表示对其深具信心。() 3.不夸大嘉奖事实或任意嘉奖。()				

部属管理工作测评			电子文件编码	CP - B01 - 001
			共 2 页	第 2 页
四、告诫及责备部属				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.明确告诫及责备的必要性,其目的是为使部属自我反省,栽培部属,使其进步。()</p> <p>2.以博爱、诚意与关怀的态度提出告诫与责备,不带情绪或脾气,不随意告诫、责备部属。()</p> <p>3.不用损害部属自尊心、面子的方法告诫、责备部属。()</p> <p>4.在告诫与责备时注意选择对方在心理上能接受的方法和时间。()</p> <p>5.以先嘉奖后提出告诫与责备的方法,在尽量短的时间内完成。()</p>				
五、管理部属				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1.留意管辖部门和各部属的工作情形,留意其工作细节。()</p> <p>2.经常留心观察和巡视各部属工作。()</p> <p>3.通过各类会议和研讨会了解、评定部属工作。()</p> <p>4.根据部属实绩数值与计划预估的差异,发现问题。()</p> <p>5.根据部属报告内容掌握各问题的重点,及时作出应对方法。()</p>				

销售经费管理测评			
电子文件编码	CP - B01 - 002	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	
管理观念			
会计制度预算控制			
管理方法			
总 测 评 分			
综 合 评 语			
改 进 方 向			
备 注			

销售经费管理测评			电子文件编码	CP - B01 - 002
			共 1 页	第 1 页
一、管理观念				
权重	40%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.分清销售投资和促销费用区别。() 2.销售投资与促销费用应分别处理。() 3.不随便限制、减少销售费用支出,保持销售活力。() 4.节省不必要的经费开支。()				
二、会计制度预算控制				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.销售经费严格按各科目编列年、月预算。() 2.预算有明确的金额、所根据的数值、实施的项目及方法。() 3.销售经理亲自研讨和审阅经费细目。()				
三、管理方法				
权重	40%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
1.迅速正确地把握预算与实际的差异。() 2.仔细研讨变动费用与销售额的关联。() 3.销售经理不断加强节省经费、成本意识等的教育。()				

市场策略管理测评			
电子文件编码	CP - B01 - 003	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	
产品修正策略			
拓展市场 占有率策略			
抑制营销策略			
范围策略			
市场地理 涵盖策略			
市场进入策略			
总 测 评 分			
综 合 评 语			
改 进 方 向			
备 注			

市场策略管理测评			电子文件编码	CP – B01 – 003
			共 2 页 第 1 页	
一、产品修正策略				
权重	15%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<div>1.增加产品的功能性效益,提升产品竞争力。()</div> <div>2.扩大产品的多样性、安全性及方便性。()</div> <div>3.建立公司积极创造的形象,以新产品特性吸引其他市场消费者。()</div> <div>4.增加产品的独特性,激励销售人员与经销商对产品的热忱。()</div> <div>5.改良产品式样,增加产品视觉上的新感受,维持消费者对品牌的忠诚度。()</div>				
二、拓展市场占有率策略				
权重	15%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<div>1.为自己塑造独特的形象与定位,突显自己的地位,拉开与其他竞争者的距离。()</div> <div>2.推出新产品和品牌,占据更多的货品展示空间,提供给消费者更多更大的满足。()</div> <div>3.建立强有力的营销通路,使产品适时适量在最佳位置与消费者接触。()</div>				
三、抑制营销策略				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<div>1.追踪不同顾客的时间需求。()</div> <div>2.公平地对不同的客户采用限额供应。()</div> <div>3.建议客户暂时使用另一种替代品。()</div> <div>4.使立即需求顾客最近取得此项产品,但不可能立即使用。()</div> <div>5.将抑制营销定为暂时性,达成长期获利的增加。()</div>				

<p>市场策略管理测评</p>			电子文件编码	CP - B01 - 003
			共 2 页	第 2 页
<p>四、范围策略</p>				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1. 集中努力于某一市场, 满足其需求, 全心全意服务于此市场, 避免与现有公司竞争, 达到低成本、高利润的目的。 ()</p> <p>2. 服务几个不同的市场, 小心选择涉入的市场区隔, 避免与服务于全市场的公司竞争, 达到高销售额、高成长率的目的。 ()</p> <p>3. 经由销售差异化的产品于不同的市场区隔以涉入整个市场, 于整个市场全面竞争, 运用不同的价格、产品、促销及通路策略的组合于不同的市场区隔, 以强大的财力, 达到增加成长率, 提高市场占有率目的。 ()</p>				
<p>五、市场地理涵盖策略</p>				
权重	20%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1. 专注于邻近的地区, 维持对此地区的控制, 树立地理区位良好的信誉, 力争在短期内获得成功, 最终向其他区域扩张。 ()</p> <p>2. 在两个或两个以上的区域营运, 分散区域中的某一部门风险, 保持中央集权, 以服务于区域的运筹能力, 以适当的资源, 增加成长率、占有率, 赶上竞争者。 ()</p> <p>3. 全国市场综合营运, 运用资金资源, 承担市场风险, 增加成长率。 ()</p> <p>4. 跨国界的营运, 了解国际市场, 筹集资金, 增加成长率、市场占有率, 增加利润。 ()</p>				
<p>六、市场进入策略</p>				
权重	10%	单项测评结果	单项总分	单项测评分
<p>1. 在其他人之先进入市场, 创造领先地位, 以技术、强度领先创造主要需求, 降低成本, 增加成长率、市场占有率和利润。 ()</p> <p>2. 在领先者之后进入市场, 使用卓越的营销策略、充足的资源挑战市场领先者, 增加利润、成长率、市场占有率。 ()</p> <p>3. 在市场尾端或成熟期进入市场, 捕捉无品牌忠诚度的市场或以能力优于现有的公司, 运用具创造力的策略, 增长利润和寻求成长机会。 ()</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