

交付经理绩效考核方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

交付经理绩效考核方案篇一

在原有绩效考核分配方案的基础上，采纳全校教职工的合理建议，经学校工会委员会讨论通过的《江都区实验初中教职工奖励性绩效工资考核分配方案(试行稿)》。

组长：

成员：

杨建华：负责统筹安排。

张建、唐宝泉、曹鹤平：负责教师工作量、质量奖、教科研奖的考核分配工作。

金中：负责干部津贴、班主任津贴及出勤奖的考核分配工作。

刘小明：负责师德及育人奖及优秀班主任奖励的考核分配工作。

吴新华：负责后勤工作人员的考核分配工作。

严秋明：负责解释说明绩效考核方案中的有关内容。

董红梅：负责合成汇总。

1月10日—12日：各考核小组根据方案进行核算；

1月17日—19日：考核结果公示；

1月20日：上报教育局。

交付经理绩效考核方案篇二

成立由行长、副行长及各部门、各支行(含筹)主要负责人组成xx分行绩效考核领导小组(以下简称领导小组)，负责xx分行绩效考核工作。领导小组成员如下：

组长：行长

副组长：副行长

成员：各部室、各支行(含筹)主要负责人

领导小组下设办公室，办公室设在综合部，负责绩效的提取、考核与发放。

其他部门相关配合工作，风险管理部负责绩效发放方案的审查。

分行全体人员

绩效考核分业绩考核和职责考核。

绩效考核=业绩考核+职责考核

业务部门业绩考核与职责考核考核占比权重为7:3，职能部门业绩考核与职责考核考核占比权重为3:7。

业务部门为营业部、业务部、兖州，职能部门为风险部、综合部。

为激励创新，奖励为分行发展做出突出贡献的员工，分行将设立特殊贡献基金，用于对为分行发展做出突出贡献的集体及员工做出奖励。

业绩考核含存款业务、机构客户、个人业务、电子银行业务、特约商户业务、市场业务、国际业务、小微贷款业务。(4部室负责人按照绩效考核系数提取绩效，按照已发的业绩考核费用多退少补)

交付经理绩效考核方案篇三

提升团队整体管理水平和期末成绩;对队员的工作绩效进行客观、公正的评价，强化队员的. 责任意识和目标导向，促进队员不断改进和提高学习能力、工作效率;最终成为优秀团队的目标。

厚德队全体人员

每个队员的基础分为100分，根据队员整个学期的表现，分别从团队建设与矛盾纠纷、出勤、课堂表现、活动与作业四个方面，以以下规则对每位队员进行绩效考核，作为每位队员期末成绩的参考标准。

- 1、每次上课时的出勤以及课堂表现。
- 2、每次课后作业的完成质量
- 3、各个成员参加活动的积极性

略

- 1、绩效考核评分标准待全体成员通过后，即可生效;
- 2、需要监督者、副队长和队长做好考勤，每周公布一次队内

的情况；

3、队员对公示结果有异议者，在公示之日起三天内向团队申诉；监督者在接到申诉后，应与队长、副队长共同商议后，在1个工作日内予以回复，若监督者、队长、副队长不能正确履行职责，按绩效考核评分标准实行相应措施。

交付经理绩效考核方案篇四

1. 考核目的

为了对后勤主管的绩效进行管理和评估，提高后勤主管的工作能力和工作绩效，全面提高后勤服务的'质量，为酒店各项业务开展做好保障工作。

2. 遵循原则

(1)及时沟通与反馈的考核原则，对后勤主管的考核要及时沟通与反馈，进行过程控制，逐期提高其业绩和能力，保障完成工作目标。

(2)客观公正原则，对后勤主管的考核要客观公正，以事实为依据。

3. 考核周期

考核采取季度考核和年度考核相结合的形式。

1. 考核内容

后勤主管考核评价指标如下表所示。

交付经理绩效考核方案篇五

基于以下三个目的，定期对产品经理实施绩效考核。

1. 产品经理的业绩情况、工作能力、工作态度的评定。
2. 产品经理动态工资的发放。
3. 产品经理的晋升或降职、提薪或降薪。

1. 考核主管人员为人力资源总监、产品管理部主管副总。
2. 考核对象为产品经理。

1. 上半年绩效考核，具体时间为7月1日至7月15日。
2. 下半年绩效考核，具体时间为第二年度的1月1日至1月15日。

根据产品经理的工作职责，核查其年初与公司签订的经济责任书的达成情况，设置相应的考核指标。具体考核指标如下表所示。

产品经理绩效考核量表

考核对象：产品经理

考核周期□XX年XX月XX日~XX年XX月XX日

考核项目 定量指标 权重 指标值 考核得分 加权得分

工作业绩 新产品利润贡献率□a□15%

产品品牌知名度□b□15%

新产品开发周期□c□15%

考核项目定性指标权重自评得分考评得分加权得分

公司不同产品线的`产品规划产品市场的调查与研究8%

新产品开发需求的准确性10%

产品结构的合理性8%

产品计划的明确性8%

产品价格政策的制定及调整价格政策的合理性和明确性8%

价格政策调整的及时性8%

部门管理部门内部人员管理情况5%