

小型公司绩效考核方案 公司绩效考核方案 (优秀10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

小型公司绩效考核方案篇一

为加强物业管理公司内部管理，客观评价全体员工履行岗位职责的工作能力和工作效果，充分调动员工履行岗位职责的积极性，特制定本绩效考核办法。

一、考核原则

- 2、坚持公平、公正，注重实绩原则；
- 3、以岗位职责为主要依据，坚持上下结合、左右结合。
- 4、定性与定量考核相结合。

二、组织领导

由部分管主任、部门正副经理、中心职代会代表、党员代表组成员工考核工作小组，制定员工月（或季）考核办法，指导部门做好员工考核工作。各部门负责组织员工月（或季）、年度的具体考核工作。

三、考核对象

除部主任、部门经理之外的所有员工。

四、考核内容

1、岗位工作月（或季）考核（70分）。

每月（季）按各部制定的员工岗位工作考核办法进行考核，折算计分。

2、部门年度评议（30分）。

部门对员工以下十个方面工作情况作出客观的评价：任务履行及规范程度、工作效率、工作主动性与服从性、工作条理性、承担的工作量情况、业务技能提高与成本意识、敬业精神和责任心、劳动纪律遵守情况、团结协作精神、品德言行等。

3、师生投诉与处罚（倒扣）。

每起有效投诉扣10分，每起处罚扣5分；受各级部门表彰，每起加2分。同一事件，不重复扣分和加分。

五、年度考核时间

每年一月上中旬

六、考核程序

1、月（或季）考核。部门按部员工月（或季）考核办法进行考核。

2、员工进行年度自我评议。填写《浙江工业大学工勤人员工作考核表》或《物业管理中心（）年度员工考核表》。

3、部门进行评议，综合记分。填写《浙江工业大学工勤人员工作考核表》或《容大后勤集团物业管理中心年度员工考核表》中相关内容。

5、各部将员工考核结果报物业管理中心办公室。

6、部门经理向个人反馈考核意见。

七、考核等级

（一）考核等级：优秀、合格、不合格、不计考核等次四个等级，优秀比例不超过10%。（二）出现下列情况之一者，考核不合格：

1、工作责任心差，不能胜任工作者；

2、服务态度差，服务对象有三次以上投诉经查属实者；

3、本年度内，对所聘岗位的履职情况较差，不能按计划完成相应的工作任务者；

4、受党内或行政处分未满一年或尚在察看考察期内者；

5、全年累计事假30天，累计病假60天以上者；

6、有旷工行为者；

7、由于各种原因，给部门造成较大损失者。

8、考核总分60分以下者。

八、考核结果激励与处罚

1、非学校事业编制人员考核不合格将解除劳动合同，学校事业编制人员考核不合格按照学校有关规定处理。2、考核结果与评选先进、专业技术职务、工人技术等级、工资晋升和岗位聘任挂钩。

九、本办法自发文之日起执行，由物业管理中心办公室负责

解释。

附：1、物业管理中心（）年度员工考核评议表

2、物业管理中心（）年度员工考核表

附：物业管理中心（）年度员工考核评议表

小型公司绩效考核方案篇二

一、活动主题：

主题：快乐团结

时间：4月12日晚上7:00-9:00

地点：综合楼旁边草地上

对象：团队的全体成员

主持人：

二、活动目的：

丰富成员的课余生活，提高人际交往能力，大力推动大学生素质拓展。通过游戏，让大家认识自我价值，找到自我定位，实现自我超越，发现自身问题，进而激发个人潜能，锻炼战胜困难的毅力与恒心，掌握多种思维方式，克服传统的局限的思考方法，学会从多角度看问题，在游戏中增进各成员之间的感情。

三、活动流程：

1、主持人致辞

2、开始玩游戏：

游戏一：同心协力

游戏规则和程序：将成员分成几个小组，每组5人以上为佳，每组先派出两名学生，背靠背坐在地上。两人双臂相互交叉，合力使对方一同站起。以此类推，每组每次增加一人，如果尝试失败需要再来一次，直到成功才可以在加一人。裁判在旁边观看，选出人数最多且用时最短的组获胜。

游戏二：绑脚走

游戏规则和程序：将成员分成几个小组，每组四名队员，用绳子绑住中间队员的左右脚，在规定的距离(30米)内用时少者获胜。

游戏三：真心话大冒险

每个成员都抽签选择真心话或大冒险的，做到每位成员都要参与，根据自己所抽到的来进行游戏。

真心话问题：

- 1) 和男/女朋友进行到哪一步了
- 2) 初吻年龄
- 3) 自己最丢人的事
- 4) 愿意为爱情牺牲到什么程度
- 5) 如果有来生，你选择当？
- 6) 哭得最伤心的是哪一次？为什么？

7) 如果跟你喜欢的人约会，碰到前任的男（女）朋友，会有什么表现？

8) 如果有一天我对你说我爱上你了，你怎么办？

大冒险问题：

1) 情景剧：两人相遇，一说：“你好，我姓锄名禾，你呢？”二说：“我名叫当午。”男生女生同时说：“哦！原来是锄禾日当午啊！”

2) 给在场的异性同学一个公主抱

3) 跪地求婚状：如果我不向你求婚，我会后悔一辈子，因为你是我的惟一。（理察·基尔致朱丽叶·罗伯茨（在电影《逃跑的新娘》中））

4) 亲自己左数第八个同学的脸颊

5) 做自己最性感、最妩媚的表情或动作

3、主持人宣布游戏完毕

四、道具：绳子

五、注意事项：

1. 活动的进行可根据天气情况或某些重要的集体性事情取消。

2. 活动期间的人财安全。毕竟是户外运动。一些贵重物品则要留心照管。

小型公司绩效考核方案篇三

为确保led灯产品研发目标的达成，推动led研发项目的发展，

提升研发部整体研发水平和研发工程师的工作效率，提高研发人员的工作积极性，特设定此绩效考核方案。

公平公正原则；长期激励与及时激励相结合原则

工资结构=标准工资+项目绩效奖金+经济效益激励奖+专利奖

为鼓励公司研发部门的员工不断进行技术改进及创新，加强公司的生产能力及竞争力，对公司年度计划项目设立项目绩效奖金。项目负责人及成员参与项目奖金分配。

为鼓励公司研发部门的员工通过技术改进及创新创造经济效益，公司对研发项目实施设立经济效益激励奖。项目负责人及成员参与项目奖金分配。

为了鼓励员工积极向上通过撰写专利的形式为公司积累财富和提高公司整体实力，特设立专利奖金。专利撰写人和专利参与人参加奖金分配。

根据研发部的工作内容及工作性质，绩效考核方案分为：项目绩效、经济效益和专利申请。项目绩效以项目完成情况进行考核，项目绩效在项目完成后一个月内进行评审，并发放奖金；经济效益以年度考核的形式进行，经济效益激励奖以年度为周期进行发放；专利奖以获得证书时为节点1个月内发放到位。

4.1.1 研发项目以项目负责人负责的形式进行工作；为检验项目研发的成果及效益，为项目维护及改善提供依据，设立项目效益绩效考核制度。

4.1.2 有项目研发部门拟定项目计划书，内容包括项目研发进程计划、项目达成目标计划、项目研发经费预算等内容。报送总经理审批，人力资源部门进行项目备案。

4.1.3项目完成后即对项目进行考核，考核指标主要分为四部分：项目完成进度、项目完成质量、项目研发成本、项目成果。其中：

a 项目完成进度考核由考评人根据项目的实绩研发进度与计划进度时间进行对比；综合考评整个项目的完成情况。如项目研发的某个阶段受到不可预见的因素影响，导致阶段研发进度不达成，但整个项目在计划内完成的，不影响考核结果。

b 项目完成质量考核由考评人按照项目目标实际达成率进行考评。

c 项目成本控制考核结合财务中心的数据，对照实际支出的研发费用占计划费用的比例进行考评。若实际费用低于计划费用的，结余部分的30%将划拨到项目绩效奖金中；入实际费用超出计划费用的超出部分的20%将从项目绩效奖金中扣除。

d 项目产品的研发成果分为三档

研发产品研发成果获得资质奖励方法（元）

e 部门负责人担任项目考评人，并对考核各项标准进行严格把控，并对各项考核标准负责。

f项目实际绩效奖金=项目计划绩效奖金*（项目考评分总和 / 100）

4.1.4项目负责人负责对项目成员进行项目奖金比例分配，要求做到公正，公平。能够真实的反应每位成员在项目中所起到的作用。

个人项目奖金=项目实际奖金*分配系数

项目负责人分配系数=2*研发人平均分配系数

研发人员分配系数由项目负责人提出，经主管科研的副总审核备案。

4.1.5项目绩效考核结果将作为员工晋升、薪资调整等人事变动的重要参考因素之一。

年底激励：根据研发部当年项目实施情况以及当年项目与市场效益挂钩的实际情况，列入大团队统筹分配，具体分配原则参照公司制度实施。

经济效益激励奖：是研发部从通过实施项目创造的效益中提成，具体与提取比例如下：

效益在500万以下，按照10%提取，最高额度为50万；

效益在500万-1000万，按照10%提取，最高额度为70万；

效益在1000万以上，按照7%提取，最高限额为80万；

专利类型奖金额发放时间分配方案

外观8000获得证书一个月内有专利撰写人提出分配方案，经主管科研的副总审核备案。

实用新型20000获得证书一个月內

研发部关键绩效考核是评价研发部工作重要指标，每年进行一次，根据评价结果调整下一年度工作计划。

研发部负责人关键绩效考核是评价研发部负责人工作重要指标，每年进行一次，评价结果作为调整薪金和人事变动的重要依据。

研发人员关键绩效考核是评价研发人员工作重要指标，每年进行一次，评价结果作为调整薪金和人事变动的重要依据。

各部门管理团队由于管理失职、不作为或严重违反公司制度的行为导致管理失控，给公司造成重大损失，或发生重大安全责任事故、质量事故、环保事故，或发生严重损害公司形象和声誉的事件，公司将根据责任人对事件应负责任的性质（包括管理连带责任）和大小，扣除部分或者全部绩效奖励，出现死亡事故，年度绩效奖励一并取消。

小型公司绩效考核方案篇四

xx公司市场部、管理咨询部等部门的运作模式具有特殊性。市场部、管理咨询部员工的工作绩效分为可控部分和不可控部分。可控部分是指可以通过员工的最大努力可以实现的目标。不可控部分是员工最大程度去努力工作也可能在一段时间达不到的目标，但该工作可以为下一阶段的工作开展打下比较好的基础，也是应当肯定的。如与目标医院签订合同可能往往受到很多当地医疗政策和特殊情况限制的因素，受到很多因素的影响和阻碍，但是各种影响我们与目标医院合作的因素，可以成为我们研究和突破的重点，在下一阶段和与其他目标医院合作时，我们可以很好的避免；管理咨询部办班是否能够实现利润，要受很多因素影响，也是员工个人不可控的部分。如果按照项目考核的方法对不可控的部分进行考核，考核成本较大，也比较耗时。

xx公司的整体工资水平，尤其市场部现有的工资水平在同行业属于较低水平，在人才市场上的行业竞争力不强。

经过初步调查了解，市场部员工在同行业的工资水平是相对较低的，要想留住和吸引优秀人才，我们公司现有的工资水平和绩效工资比例是不够科学的。

根据公司经营目标和业务流程的分析，xx公司人力资源管理的重点目标应该放在保持公司员工稳定性上。

目前与xx公司经营目标和业务流程相同的公司极少，公司现

有员工流失，行业可替代性是非常低的，一旦员工流失，公司是很难在短期内找到合适的替代员工。

因此，新招募员工实际的成本是极大的。如：新进的市场部员工，熟悉集团情况，理解接受集团低成本扩张战略，熟悉确定和收购目标医院流程一般需要3-6个月。

实际情况是，不同地方医院管理政策不同需要学习和研究，要建立自己新的客户群，实现与较多家目标医院保持合作意向上的联系，并且有与目标医院的谈判能力，能很好的掌握谈判的尺度，实际上是需要时间非常长，新员工熟悉业务的过程是对集团成本的浪费和集团重大商机的延误。

尤其是与品质较好的目标医院达成合作意向，与其谈判将是一个比较长期的事情，但是一旦谈判成功将给集团带来巨大的收益，这更需要公司的员工队伍保持高度稳定，对集团有极强的认同感和归属感。

从市场部、管理咨询部运作模式的特殊性和公司目标考虑，市场部、管理咨询部工作目标可分为可控与不可控两部分。因此，可以把市场部和管理咨询部的业绩考核，设计为平时业绩考核加年终奖励。

1、实行年终奖励的必要性

市场部与目标医院谈判和沟通的过程是一个复杂的博弈过程，对该过程进行具体考核成本较大，可直接对与目标医院签定合同的结果进行奖励。对结果进行奖励一方面可以降低考核成本，提高市场部员工工作的积极性；另一方面可以节省公司对市场部进行阶段性考核，最后没有达成公司与目标医院合作的目的，给造成公司不必要的损失。

市场部与品质越好的医院签定合作合同，集团将来可能的收益越大，因此，集团根据与市场部签定合作合同的医院品质

情况，对市场部进行重奖，可以充分调动市场部员工和公司员工工作的积极性，集团将来的可能收益越大。

管理咨询部举办培训班其中组织、协调相关单位、相关部门等工作也是艺术性较强的工作，对该工作的具体过程进行考核，耗时、耗力，成本较大，对管理咨询部在实现预定培训办班目的的前提下，根据管理咨询部成本控制情况和实现利润情况进行奖励。一方面可以充分调动员工积极性，另一方面增加收入，同时公司也降低了考核成本。

实行年终奖励办法，只有员工在考核期间，为公司创造了较大利润的时候才能得到年终奖励，如果不能为公司创造利润，则是得不到任何年终奖励。

2、实行平时业绩考核的必要性

由于收购、托管目标医院的难度很大，如果单纯进行年终奖励，不进行平时的业绩考核，会使员工工作懈怠，而影响到公司整体目标的实现。

因为员工平时的工作努力程度决定了最后实现公司与目标医院签定合同数量的概率。如：在寻找目标医院的市场调研和对具体目标医院的市场调研的过程中，市场部员工的工作努力程度直接决定了下一阶段工作的方向和定位问题，其结果为下一步工作指明了方向。如单纯只对签定医院合同的数量和品质情况年终进行奖励，就会打消员工平时工作的积极性。所以，对员工平时业绩进行考核，对市场部员工的阶段性工作进行认同和检查，也同样是非常重要的。

公司的管理咨询部也同样，管理咨询部举办培训班是要做大量平时的准备工作，如果办班因意外的不可控因素不能最后实现办班的目的，但如果处理得当，也可以积累大量的客户资源，为今后的工作打下坚实的基础；同时，管理咨询部的收集卫生行业政策，研究对应对策和策略，也是日常工作之

一，这些都要在平时的绩效考核中得到体现。

如果最高绩效工资可以达到拟订的30，员工平均每个月的绩效工资可以达到20左右的水平，虽然表面比例较高，但由于原来的工资水平不是很高，实际上这是一个比较低的水平。

所以，年终的重奖很重要，一定要特别具有吸引力，这样平时绩效的考核、年终奖励与公司总体经营的目标就实现了一致，也使公司在没有选择到签定合同的医院、办班因意外因素影响没有成功时，使员工既感到集团没有否定其努力工作的积极性，另一方面也使员工努力的实现与更好的目标医院签定合同和创办更成功的培训班等等，集团也可以减少损失。只有在实现集团经营目标，并为集团带来更大效益的时候，才给予年终奖励，这样集团就实现了，一方面稳定投资员工队伍的目的，另一方面最大程度的实现了集团托管收购品质较高，效益、收益好的目标医院和创办更好的培训班的目的。

因此，应当对市场部和管理咨询部的员工进行平时绩效加年终奖励相结合的办法进行绩效管理。

采取平时绩效的考核和年终奖励相结合的办法。

平时绩效的考核主要通过kpi进行考核，涉及工作行为、工作目标、工作结果、工作态度和员工能力及考核指标等方面。kpi及其权重主要通过工作分析和员工参与最终确定，力求科学有效地考核各部门员工平时的工作绩效和工作态度。

根据公司目前运营情况，公司其他部门，主要是为市场部和管理咨询部提供支持和服务的部门，市场部和管理咨询部的工作业绩也是部门间和公司其他部门大力支持的结果。

因此，公司其他部门应当从集团对公司的年终奖励的奖金中提取一定的比例，按照其他部门对市场部和管理咨询部提供的支持和服务情况在部门间分配。这样市场部和管理咨询部

也就与公司的其他部门更紧密的结合起来。其他部门会为市场部提供更好的支持，更加有利于公司总体目标的实现。

如果将来部门目标有重大调整，可以重新定位本办法。

由于公司员工整体工资水平偏低，如果从现有工资水平中拿出20左右的比例作为绩效工资实际的激励意义不大，不能够实现对员工平时业绩进行激励的本意。

员工月工资=员工现有工资×绩效工资浮动比例×员工平时绩效考核分数

1. 根据与公司签定合同的医院品质和签定合同的数量，集团对公司进行奖励。

1.1 医院品质等级的评价主体和评价方法：

由市场部根据医院的品质情况，使用目标医院等级评价指标体系，进行评价。对医院品质的评价采用可量化指标，即重视医院的硬性指标。

1.2 奖励标准如下：

(1) 在每个考核周期内，公司与每个a类级别医院签定合同可以获得奖金10万元。

(2) 在每个考核周期内，公司与每个b类医院签定合同可以获得奖金6万元。

(3) 在每个考核周期内，公司与每个c类医院签定合同可以获得奖金4万元。

1.3 该年终奖金部门间具体分配办法如下：

公司总经理、市场部和公司其他部门分别按以下比例发放本奖金，总经理占奖励总金额的30，市场部占奖励总金额的50，公司其他部门占奖励总金额的20。

1.4 市场部内部的年终奖金分配办法

市场部所得奖金总额市场部经理可分得分配给市场部总金额40，同时市场部经理和公司总经理还有对市场部25的奖金分配权（该分配权，分配的奖金只能在市场部内部分配，并且市场部经理和总经理不能再分享该奖金，只有分配权，分配权的行使要参照，员工平时的业绩考核的得分情况），其余35由市场部除市场部经理以外的员工平分。

1.5 其他部门内部年终奖金分配办法

其他部门奖励总金额的65，在部门间平均分配，余下金额由公司总经理根据实际情况行使分配权，进行分配。

2. 根据管理咨询部实现的利润和成本控制情况由集团对公司奖励

2.1 在实现预定目标的前提下，根据成本控制情况进行奖励，奖励公式如下：

奖励金额=（预算金额—实际发生的费用）×40；

2.2 根据利润实现情况进行奖励，奖励标准如下：

在每个考核周期内，奖励管理咨询部实现利润金额的25；

3. 公司经营医院年终实现利润提成办法

根据公司经营医院实现的利润情况，集团对公司进行奖励。

3.1 奖励标准如下：

- (1) 公司实现50万元-100万元利润对应提成比例10;
- (2) 公司实现101万元-200万利润对应提成比例15;
- (3) 公司实现201万元-300万利润对应提成比例20;
- (4) 公司实现301万元-400万利润对应提成比例25;
- (6) 公司实现501万元以上对应提成比例35。

3.2该利润在公司部门间分配办法

3.3该利润公司各部门内部分配办法

如果部门只有部门经理，则部门分得年终奖金归部门经理所有。

4. 关于员工离职和辞退时年终奖金的发放办法

该奖金每季度发放一次，分4个季度全部发放完毕，如果中间员工离职，该员工将无法得到上年度和本年度尚未发放的年终奖励。

如公司辞退员工则该员工上一年度年终奖励和本年度已经完成的签定目标医院的合同，进行提前核算，该员工只能得到部门间和部门内平均分配部分的奖金。

由于员工较少，可以实现公司负责人垂直管理，因此公司的考评负责人由总经理担任，由人力资源部负责公司业绩考评的具体组织和跟进工作。

整个考评过程本着充分沟通的态度进行，通过与员工的相互沟通实现业务的不断发展。因此，在每个考核期间第4—6个工作日由人力资源部组织绩效面谈，肯定成绩，改进不足，明确下一阶段努力方向和工作目标，各员工共同努力实现公

司目标。

绩效考核以工作总结（周、月、季度、年）的形式进行跟踪和反馈及时了解每一位员工工作思路、工作内容、工作方法和思想动态，人力资源部及时跟进和管理。员工的工作总结是员工对员工工作平时绩效考核和年终奖金发放的重要依据，要认真备案，并要员工签名。

小型公司绩效考核方案篇五

为了做好集团的绩效考核工作，特制定本方案。

1、绩效考核为人员职务升降提供依据。通过全面严格的考核，对素质和能力已超过所在职位的要求的人员，应晋升其职位；对素质和能力不能胜任现职要求的，则降低其职位；对用非所长的，则予以调整。

2、绩效考核为浮动工资及奖金的发放提供依据。通过考核准确衡量员工工作的“质”和“量”，借以确定浮动工资和奖金的发放标准。

3、绩效考核是对员工进行激励的手段。通过考核，奖优罚劣，对员工起到鞭策、促进作用。

1、客观、公正、科学、简便的原则；

2、阶段性和连续性相结合的原则，对员工各个考核周期的评价指标数据积累要综合分析，以求得出全面和准确的结论。

1、中层干部绩效考核周期为半年考核和年度考核；

2、员工绩效考核周期为月考核、季考核、年度考核。

季考核时间安排为3、6、9月的每月25日开始，至下月5日上

报考核情况；

半年考核时间安排为6月25日开始，7月10日前上报考核情况；

全年考核时间安排为12月25日至下一年度1月25日结束。

1、三级正职以上中层干部考核内容

(1)领导能力

(2)部属培育

(3)士气

(4)目标达成

(5)责任感

(6)自我启发

2、员工的绩效考核内容

(1) 德：政策水平、敬业精神、职业道德

(2) 能：专业水平、业务能力、组织能力

(3) 勤：责任心、工作态度、出勤

(4) 绩：工作质和量、效率、创新成果 等。

2、中层干部的考核由其上级主管领导和人力资源部执行；

3、员工的考核由其直接上级、主管领导和人力资源部执行。

1、中层干部和员工的绩效考核在各考核周期均采用本人自评

与量表评价法相结合的方法。

2、本人自评是要求被考核人对本人某一考核期间工作情况做出真实阐述，内容应符合本期工作目标和本岗位职责的要求，阐述本考核期间取得的主要成绩，工作中存在的问题及改进的设想。

3、量表评价法是将考核内容分解为若干评价因素，再将一定的分数分配到各项评价因素，使每项评价因素都有一个评价尺度，然后由考核人用量表对评价对象在各个评价因素上的表现做出评价、打分，乘以相应权重，最后汇总计算总分。

4、根据“阶段性和连续性相结合的原则”，员工月考核的分数要按一定比例计入季度考核结果分数中；季度考核的分数也应该按一定比例计入年度考核结果分数中，具体各考核周期考核结果分数计算公式如下：

5、个人自评表和测评量表在填写完毕之后，经汇总连同汇总计算的各周期考核结果分数列表一并上交人力资源部。

个人自评表及两部评价表后附。

各考核执行人应根据考核结果的具体情况，听取有关被考核人对绩效考核的各方面意见，并将意见汇总上报集团人力资源部。

人力资源部对考核结果进行汇总、分析，并与各公司部门领导协调，根据考核结果对被考核人的浮动工资、奖金发放、职务升降等问题进行调整。

1、浮动工资调整。被考核人总得分高于员工平均分的，按照超出比例上浮浮动工资；被考核人总得分低于员工平均分的，按照差距比例下调浮动工资；等于平均分的不作调整。

2、奖金发放由主管领导根据考核结果确定发放标准，但必须保证奖金总数全额发放，不得私扣奖金。

3、中层干部的职务升降及职位调整，由总经理办公会议根据考核结果适时做出决定；员工的职位调整由各公司主管领导决定，并报人力资源部备案；由员工晋升为中层干部的，由总经理办公会议做出决定。

以上方案自发布之日起实施，望有关部门努力做好各项工作，扎扎实实的将绩效考核工作开展好。

小型公司绩效考核方案篇六

1.2为公司制定相应的政策提供客观依据，同时促进公司各项管理工作的开展，确保公司总体目标的实现。

2.1公司各职能部门管理人员及员工。

2.2另有下列情况人员不在考核范围内：

2.2.1、 试用期内, 尚未转正员工

2.2.2、 连续出勤不满六个月或考核前休假、停职六个月以上

2.2.3、 兼职、特约人员

3.2、以员工考核制度规定的内容、程序和方法为操作准则；

3.3、以全面、客观、公正、公开、规范为核心考核理念。

考核的一般操作程序：

4.1、 员工自评：按照“考核权限表”，员工选择适当的考

核量表进行自我评估

4.2、 直接主管复评：直接主管对员工的表现进行复评。

4.3、 间接主管复核：间接主管(高于员工二级)对考核结果评估，并最后认定。

5.1部门绩效分数：《部门负责人本月工作计划完成情况得分统计表》(总裁董事长助理，总经理助理提供)

5.2 员工考核分数：《部门员工月度绩效考核评分表》(各部门提供)

6.4每月22日前，绩效考核部将统计汇总后的《月度绩效考核评分表》进行报批；

7.1、公司实行两级考核制，即先对部门进行考核，再对员工进行考核。

7.2 、考核等级比例控制：

8.1、薪酬计算方法

被考评人考评成绩汇总后，即根据本次考评分数计算考评当期被考评人的实得绩效工资。

被考评人从月度工资总额中提取15%作为当月品绩考评的绩效工资基数 z_0 当月实得绩效工资 z 按下表方法计算。

8.2、各级管理人员胜任能力评估，全年月度品绩考评平均分数作为加薪、晋升、年终奖或培养的依据。

8.3、连续三个月实得绩效工资为零的，视具体情况作降级、降职处理。

8.4、对于不按规定和要求配合工作，违反规定提供虚假资料信息，及其他不良行为的，将按公司奖惩制度相关规定惩处。

9.1公司将根据绩效实施过程中的具体情况，进行方案的适当调整。九、考核细则

9.2新招聘人员在试用期内不参与考核；

9.3考核期内工作岗位发生异动人员，异动当月按工作天数多的岗位所在部门进行考核；

9.4当月因病(含工伤假)或因事请假出勤不满15个工作日的员工，不参与考核。

10.1、考核申诉是为了使考核制度完善化和在考核过程中真正做到公开、公正、合理而设定的特殊程序。

10.2、部属与直接主管讨论考核内容和结果后，如有异议，可先向部门主管提出申诉，由部门主管进行协调；如部门主管协调后仍有异议，可向人力资源部提出申诉，由人力资源部门专员进行调查协调。

10.3、考核申诉的同时必须提供具体的事实依据。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索公司绩效考核方案。

小型公司绩效考核方案篇七

第一条为进一步提高公司员工的工作质量和工作效率，不断提升公司的管理和服务水平，建立健全公司员工工作的激励机制和约束机制，制订本办法。

第二条绩效考核的宗旨和范围：

考察员工的工作绩效；了解、评估员工工作态度与能力；促进员工改进和提高工作绩效；考核结果作为员工职业培训与员工职业发展规划的参考；考核结果作为员工奖惩、调迁、薪酬、晋升、离职管理的依据。

公司全体员工。

第三条公司员工绩效考核实行逐级考核方式，上级负责对下一级员工的绩效考核。

第四条公司行政办公室负责公司员工绩效考核工作的指导、服务和监督。

第二章绩效考核的组织

第六条对部门负责人和员工的考核内容主要包括：工作绩效、工作能力、工作态度、工作责任心等方面，具体考核标准见□xx□和《xx□□

第四章绩效考核的实施

第x条员工绩效考核工作每月进行一次。

第x条部门负责人：按照总经理考核权重xx%□分管领导考核权重xx%□其他领导考核权重xx%□其他部门经理考核权重xx%□同一单位所有员工考核权重xx%□统计汇总考评得分。

第九条一般员工：按照总经理考核权重xx%□分管领导考核权重xx%□其他领导考核权重xx%□部门负责人考核权重xx%□本部门员工考核权重xx%□统计汇总考评得分。

第十条考核形式以日常表现和工作总结相结合，具体考核方案由公司行政办公室在考核前一周公布。

第十一条任何员工认为对自己的考核结果存在明显确定的不公正，均可以在一周内向行政办公室提出。行政办公室，在接到投诉后一周内，组织有关人员投诉者进行再次评估。

第五章绩效考核结果运用

第十二条员工的考核结果根据考核得分排名，实行强制分布，划分为a□b□c三档，比例分别为xx%□xx%□xx%□

第十三条绩效考核结束x个工作日内，综合办公室负责将考核初步结果反馈给绩效考核领导小组。经绩效考核领导小组核准后，形成文件下发。

第十四条直接上级负责对下一级员工的绩效考核结果进行双向沟通。沟通的内容主要围绕员工考核得分、工作优缺点、工作绩效改进计划、培训计划等进行。

第十五条被考核者若有以下情形，考核结果为d档。

- 一、无正当理由，不服从工作安排的；
- 二、由于工作不负责，致使工作失误，给企业造成损失的；
- 三、工作态度不好，服务意识差，基层投诉频繁的。

第xx条根据员工的绩效考核等级结果补发相应的绩效工资，公司绩效工资的提取按机关员工xx%□项目部员工xx%□每年分两次统一按绩效工资发放。考核为a档，绩效工资上调xx%□考核为b档，绩效工资不变，考核为c档，绩效工资下调xx%□考核为d档不再补发绩效薪。

第十九条连续两次考核为a等的部门负责人和员工可作为拟晋升提拔对象。连续三次绩效考核结果为c等的部门负责人调换岗位或降级使用。连续两次考核为c或一次考核为d的员工调

换岗位；连续二次或累计三次考核为d的员工，按待岗处理或依法解除劳动合同。

小型公司绩效考核方案篇八

为提高收费岗位服务质量，激励收费员工作积极性，确保费用收取的正确度和窗口工作的高效率，建立良好的院部窗口形象，特制定月绩效考核方案。

1. 泄露病人隐私者，一经发现扣款当事人xx元。
 2. 未执行服务规范礼仪、用语的，发现一次扣发当事人xx元。
 3. 在办公区域更换工作服、梳头、打扮发现一次扣发当事人xx元。
 4. 在办公明显区域摆放私人衣服、包等他人私人物品，发现一次扣发xx元。
 5. 收费过程中当着病人面接听私人电话或聊与工作无关的话题者，发现一次扣发xx元。
 6. 办公区平时应保持整洁干净，经抽查卫生不合格又未及时改正的，当班人员每人扣发xx元。
 7. 病人信息数据打错与票据不符月累计xx次以上的（含xx次）暂定，扣发当事人xx元。
 8. 在收费处嬉戏大声说话，影响院部形象者发现一次扣发xx元。
1. 遭投诉经查证属实的，不予奖励。
 2. 月病、事假次数累计超xx天的不予奖励。

3、违反员工手册制度和相关规定累计金额达xx元者，不予奖励。

1、仪表：收费员仪表整洁、大方并主动微笑服务。接待医院内外人员的咨询、交费时，应注视对方，语气温和，音量适中的耐心解答。

2、收费人员使用文明礼貌用语如下：

十字语：“请”，“您好”，“对不起”，“谢谢”，“请慢走”。

(1)、双手接到患者的单子时要说“您好”；

(2)、请问是__先生/女士（阿姨）吗？

(3)、您好，一共是xx元xx角；

(4)、先生/女士（阿姨），请问有xx零钱吗？

(5)、找您xx元，请核对一下；

(6)、双手递出单子时要说“请慢走”！

(7)、请拿申请单到×楼×科作检查；

(8)、请到_xx科，换/开个单子。

月绩效考核奖金暂定xx如有不妥之处，另行讨论后及时修订和完善。

小型公司绩效考核方案篇九

最大限度激励员工，调动员工积极性并挖掘其潜能并促进人

员合理流动、优化人力资源配置。

xx年xx月xx日入职且现在仍在岗的员工（含派遣员工），考核时限为xx年xx月xx日至xx月xx日。

三、考核方式

xx年终考核分为四部份进行，即：一线员工、一般管理人员、班组负责人、部门负责人。

（二）一般管理人员及班组负责人的年度绩效考核，由直接上级考评，部门负责人测评；由各管理处文控员对分值进行复核，汇总月度绩效考核得分情况，上报公司品质部审核，行政部复核，报公司领导审批同意。

（三）各管理处负责人的考核以年度目标责任书为主要考核指标，采取自测、自评，公司领导测评等方法进行，行政部复核。

（四）考核统计表均由各管理处文控员负责督促、办理，要求于xx年xx月xx日上午xx点前提交到公司品质部。

（五）公司行政部人事劳资专员负责部门负责人以下员工年终考核的汇总、年终考核工资的测算；部门负责人数据汇总及考核工资的计算由行政部经理负责。

（一）年终考核涉及因素

1□xx年年终考核主要构成为：月/季度绩效考核数据、日常表现、考勤、工龄、上级评价等。

2、年终考核计算方式：

年终考核实施方案

年终考核=月综合工资_倍数_考核系数（考核表对应系数_工龄对应系数）

（二）年终考核项目与数据对应关系

1、月综合工资为该岗位xx年定位工资标准；

2、岗位与倍数对应关系：

3、考核系数说明：

一般员工考核等级与系数对应关系

班组长以上管理人员考评考评系数计算

实际考评系数=实际年终考评得分/xx

工龄与系数对应关系

小型公司绩效考核方案篇十

第一条为建立公共交通行业监管机制，规范公交企业经营行为，提高公交运营服务水平，进一步推进公交优先发展，根据《浙江省道路运输条例》、《城市公共汽车和电车客运管理规定》、《温州市优先发展城市公共交通的实施意见》、《泰顺县20xx年度城乡公交一体化财政补贴实施办法（试行）》（泰城交办〔20xx〕2号）以及有关法规和文件精神，制定本方案。

第二条泰顺县公交运营服务质量考核是对城乡公交、城关公交运营企业提供营运服务质量的综合评价。

第三条本方案仅适用在泰顺县范围内从事城乡公交、城关公交经营的温州交运集团泰顺有限公司。

第四条由县府办牵头组织交通、财政、教育、公安交警等相关部门单位成立泰顺县公交运营服务质量考核审核小组（简称审核组），下设办公室，办公室设在县交通运输局。县财政部门负责补贴资金的预算管理、资金分配、指导项目绩效考核；县交通运输局负责组织项目绩效考核、提出补贴资金分配方案；县教育部门负责推进学生交通安全保障各项工作；县公安交警部门负责对公交运营安全工作监督指导；运营企业负责有关资料的收集上报，并对上报的数据资料真实性完整性负责。

第五条考核工作应遵循公开、公平、公正的原则，任何单位和个人不得干预或影响考核实施过程和结果。

第六条服务质量考核内容包括营运车辆、营运线路、营运服务、满意度和投诉处理、安全行车等六个部分。

第七条服务质量考核中的投诉处理、安全行车等部分由县交通运输局负责考核，营运车辆、营运线路、服务规范、满意度等部分由乡镇进行测评，由审核组确定测评结果。

第八条服务质量考核指标及评分标准见附件。

第九条公交运营服务质量考核实行计分制，以泰顺县城关公交服务质量考核评分与泰顺县城乡公交服务质量考核评分的平均数计，总分为1000分。考核结果按照分值划分五个等级（分别用a级、b级、c级、d级、e级表示）。得分在900分（含）以上为a级；得分在800分（含）至900分之间为b级；得分在700分（含）至800分之间为c级；得分在600分（含）至700分之间为d级；得分在500分（含）至600分之间为e级。

（一）年度考核为a级，全额享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予50万元的服务贡献奖励。

（二）年度考核为b级，按98%享受运营亏损财政兜底补贴，同

时给予40万元的服务贡献奖励。

(三)年度考核为c级，按95%享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予25万元的服务贡献奖励。

(四)年度考核为d级，按90%享受运营亏损财政兜底补贴，同时给予10万元的服务贡献奖励。

(五)年度考核为e级，按85%享受运营亏损财政兜底补贴，不享受服务贡献奖励。

在考核期内有下列情形之一的，客运企业服务质量考核结果为e级：

(一)考核前对公交企业经营条件审查不合格的：

经营条件的审查按《道路旅客运输及客运站管理规定》第十条规定执行；

(二)公交企业及其从业人员有擅自停运、堵站、集访等影响行业、社会稳定行为并造成严重后果的：

(三)被处以停业整顿行政处罚的；

(四)弄虚作假或者采取其他不正当手段，提供虚假服务质量信息的；

(七)服务质量考核得分在600分以下的。

第十条考核结果应当建立通报告知制度和预警机制。公交企业对考核结果有异议的，可以在收到考核结果之日起7个工作日内向县交通运输局提出书面异议，逾期未提出异议的，视为无异议。

第十一条公交企业应当将考核结果与管理人员、一线从业人员的业绩考核和薪酬待遇相挂钩，建立奖罚分明的激励机制。

第十二条公交企业应当针对考核中被扣分的内容项目提出具体整改措施和时限，并在考核结果公布10日内书面上报县交通运输局。

第十三条相关管理部门工作人员在考核工作中弄虚作假的、严重失职或利用职权谋取利益的，由所在单位依法处理；涉嫌犯罪的，依法移送司法机关处理。

第十四条公交企业应根据考核办法的要求制定相应的管理制度，加强管理，落实措施，确保工作的完成，并自觉自觉服从、接受和配合考核工作，按规定要求如实提供有关资料。公交企业在考核过程中弄虚作假的，考核结果视为不合格。

第十五条本方案由县交通运输局负责解释。

第十六条本方案自发文之日起实施。