第一图书网, tushu007.com

<<绩效管理制度>>

图书基本信息

书名：<<绩效管理制度>>

13位ISBN编号：9787115263025

10位ISBN编号：7115263027

出版时间：2011-9

出版时间：人民邮电

作者：李亚慧

页数：565

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<绩效管理制度>>

内容概要

本书从四大层级(企业级、部门级、人员级、岗位级)构建企业绩效管理考核制度体系，使企业绩效管理制度层级化，从而提高考核制度的针对性和执行力。

在四大层级绩效考核制度设计的基础上，本书分别从业务别、项目别、奖金奖励别三大事项维度进一步设计考核制度，并将这四大层级、三大事项维度的考核制度应用到五大行业中。
全书共设计了160套完整的绩效考核制度，为企业绩效管理制度的设计提供了指导思路和操作范本。

本书适合企业中高层管理人员、人力资源工作者、培训师、咨询师，以及高等院校相关专业的师生阅读、使用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

李亚慧，女，内蒙古财经学院工商管理学院副教授，中央财经大学劳动经济专业经济学博士。主要研究方向为劳动经济和人力资源管理，近几年在《中国人力资源开发》、《开发研究》、《生产力研究》、《科学管理研究》、《北方经济》、《经济论坛》等刊物发表学术论文十余篇。

第一图书网, tushu007.com

<<绩效管理制度>>

书籍目录

第1章　绩效考核制度体系设计
1.1　如何设计管理制度
1.1.1　制度设计的流程
1.1.2　制度编制的基本规范
1.1.3　制度的结构与形式
1.1.4　制度的内容设计
1.1.5　制度图表设计
1.1.6　制度修订
1.2　如何设计绩效管理制度
1.2.1　制度总则设计
1.2.2　绩效目标设计
1.2.3　绩效方案设计
1.2.4　绩效考核指标体系设计
1.2.5　绩效辅导与信息收集
1.2.6　绩效考核实施操作程序设计
1.2.7　绩效等级划分与确定
1.2.8　绩效反馈与面谈沟通
1.2.9　绩效改进与工作培训
1.2.10　绩效考核申诉受理与处理
1.2.11　绩效考核结果的分析与运用
1.3　绩效考核制度体系设计
1.3.1　企业级绩效考核制度设计
1.3.2　部门级绩效考核制度设计
1.3.3　人员绩效考核制度设计
1.3.4　业务级绩效考核制度设计
1.3.5　岗位级绩效考核制度设计
1.3.6　项目绩效考核制度设计
1.3.7　奖金奖励考核制度设计
1.3.8　绩效考核操作制度设计
1.3.9　绩效考核应用制度设计

第2章　企业级绩效管理制度
2.1　企业级绩效管理制度
2.1.1　公司绩效考核管理制度
2.1.2　公司管理层述职报告制度
2.2　企业激励考核管理制度
2.2.1　经营层激励考核制度
2.2.2　公司股权激励考核制度
2.3　企业绩效管理制度执行工具
2.3.1　述职报告
2.3.2　股权激励计划
2.3.3　股权激励协议书
2.3.4　业绩合同(范本)
2.3.5　业绩合同执行跟踪表

第一图书网, tushu007.com

第3章　部门与人员绩效考核制度
3.1　部门级绩效考核制度
3.1.1　市场部绩效考核制度
3.1.2　销售部绩效考核制度
3.1.3　研发部绩效考核制度
3.1.4　技术部绩效考核制度
3.1.5　采购部绩效考核制度
3.1.6　生产部绩效考核制度
3.1.7　设备部绩效考核制度
3.1.8　仓储部绩效考核制度
3.1.9　质量部绩效考核制度
3.1.10　财务部绩效考核制度
3.1.11　总经办绩效考核制度
3.1.12　法务部绩效考核制度
3.1.13　行政部绩效考核制度
3.1.14　人力资源部绩效考核制度
3.1.15　后勤保障部绩效考核制度
3.1.16　客户服务部绩效考核制度
3.2　管理人员绩效考核制度
3.2.1　中高层管理人员绩效考核制度
3.2.2　基层管理人员绩效考核制度
3.3　各类人员绩效考核制度
3.3.1　市场人员绩效考核办法
3.3.2　销售人员绩效考核办法
3.3.3　采购人员绩效考核办法
3.3.4　生产人员绩效考核办法
3.3.5　研发人员绩效考核办法
3.3.6　技术人员绩效考核办法
3.3.7　客服人员绩效考核办法
3.3.8　财务人员绩效考核办法

第4章　岗位绩效考核制度
4.1　经营层绩效考核制度
4.1.1　总经理绩效考核办法
4.1.2　生产总监绩效考核办法
4.1.3　销售总监绩效考核办法
4.1.4　财务总监绩效考核办法
4.1.5　人事行政总监绩效考核办法
4.2　经理级绩效考核制度
4.2.1　市场经理岗位责任考核办法
4.2.2　销售经理岗位责任考核办法
4.2.3　采购经理岗位责任考核办法
4.2.4　生产经理岗位责任考核办法
4.2.5　质量经理岗位责任考核办法
4.2.6　设备经理岗位责任考核办法
4.2.7　安全经理岗位责任考核办法
4.2.8　研发经理岗位责任考核办法

第一图书网, tushu007.com

4.2.9 技术经理岗位责任考核办法
4.2.10 客服经理岗位责任考核办法
4.2.11 财务经理岗位责任考核办法
4.2.12 行政经理岗位责任考核办法
4.2.13 总经办主任岗位责任考核办法
4.2.14 人力资源经理岗位责任考核办法
4.3 主管级绩效考核制度
4.3.1 市场推广主管岗位考核办法
4.3.2 广告主管岗位考核办法
4.3.3 渠道主管岗位考核办法
4.3.4 大客户主管岗位考核办法
4.3.5 采购主管岗位考核办法
4.3.6 生产计划主管岗位考核办法
4.3.7 质量主管岗位考核办法
4.3.8 车间主任岗位考核办法
4.3.9 技术主管岗位考核办法
4.3.10 客服主管考核岗位办法
4.3.11 财务主管岗位考核办法
4.3.12 融资主管岗位考核办法
4.3.13 招聘主管岗位考核办法
4.3.14 培训主管岗位考核办法
4.3.15 后勤主管岗位考核办法
4.4 专员级绩效考核制度
4.4.1 采购员绩效考核办法
4.4.2 工艺员绩效考核办法
4.4.3 质检员绩效考核办法
4.4.4 班组长绩效考核办法
4.4.5 仓管员绩效考核办法
4.4.6 配送员绩效考核办法
4.4.7 研发专员绩效考核办法
4.4.8 出纳岗位绩效考核办法
4.4.9 会计岗位绩效考核办法
4.4.10 行政专员绩效考核办法
4.4.11 人事专员绩效考核办法
4.4.12 绩效专员绩效考核办法
4.4.13 业务拓展专员绩效考核办法
4.5 一线员工绩效考核制度
4.5.1 生产操作人员绩效考核办法
4.5.2 一线销售人员绩效考核办法

第5章 业务绩效考核制度
5.1 分区域分部分单品绩效考核制度
5.1.1 区域业务绩效考核制度
5.1.2 部门业务绩效考核制度
5.1.3 单品业务绩效考核制度
5.2 业务渠道绩效考核制度
5.2.1 经销商业务绩效考核制度

第一图书网, tushu007.com

5.2.2 代理商业务绩效考核制度
5.2.3 分公司业务绩效考核制度
5.3 业务负责人绩效考核制度
5.3.1 区域销售经理绩效考核制度
5.3.2 拓展主管绩效考核制度
5.3.3 连锁主管绩效考核制度
5.4 促销业务绩效考核制度
5.4.1 促销业务绩效考核办法
5.4.2 促销人员绩效考核办法
5.5 电话销售业务绩效考核制度
5.5.1 电话销售业务绩效考核办法
5.5.2 电话销售人员业务考核办法

第6章 项目绩效考核制度
6.1 项目管理绩效考核制度
6.1.1 项目管理办公室考核办法
6.1.2 项目绩效管理与考核办法
6.1.3 项目经理岗位绩效考核办法
6.2 项目工作事项绩效考核制度
6.2.1 项目进度绩效考核办法
6.2.2 项目质量绩效考核办法
6.2.3 项目成本绩效考核办法
6.3 项目业务绩效考核制度
6.3.1 工程项目业务绩效考核办法
6.3.2 研发项目业务绩效考核办法

第7章 奖金奖励考核制度
7.1 月度年度奖金考核办法
7.1.1 月度奖考核管理办法
7.1.2 年中奖考核管理办法
7.1.3 年终奖考核管理办法
7.2 部门奖金奖励考核办法
7.2.1 部门月度优秀员工奖励办法
7.2.2 技术部技术开发奖奖励考核办法
7.2.3 销售部季度优秀业务员奖励考核办法
7.3 公司奖奖励考核管理制度
7.3.1 公司奖奖项考核管理制度
7.3.2 优秀部门奖奖励考核办法
7.3.3 特殊贡献奖奖励考核办法
7.3.4 年度优秀员工奖励考核办法

第8章 绩效考核操作与应用制度
8.1 绩效考核流程管理制度
8.1.1 绩效考核准备工作细则
8.1.2 绩效考核信息收集办法
8.1.3 绩效考核实施流程制度
8.1.4 绩效考核面谈管理制度

第一图书网, tushu007.com

8.2 绩效考核应用管理制度
8.2.1 绩效考核工作应用指引
8.2.2 考核结果统计分析办法
8.2.3 绩效考核结果应用制度
8.2.4 绩效改善与绩效提升管理办法

第9章 绩效考核工作管理制度
9.1 绩效考核工作制度
9.1.1 绩效考核评议管理制度
9.1.2 绩效考核公示管理制度
9.1.3 绩效考核申诉管理制度
9.2 绩效考核工作改进制度
9.2.1 绩效考核工作评估与改进制度
9.2.2 绩效考核工作报告编制规范

第10章 不同行业绩效考核制度
10.1 酒店绩效考核制度
10.1.1 酒店营销部绩效考核制度
10.1.2 酒店前厅部绩效考核制度
10.1.3 酒店客房部绩效考核制度
10.1.4 酒店康乐部绩效考核制度
10.1.5 大堂副理岗位绩效考核办法
10.1.6 车队主管岗位绩效考核办法
10.1.7 洗衣房主管岗位绩效考核办法
10.2 销售企业绩效考核制度
10.2.1 营销策划人员考核制度
10.2.2 售后服务部绩效考核制度
10.2.3 销售分公司绩效考核制度
10.2.4 销售人员评比考核制度
10.2.5 销售人员晋升考核制度
10.2.6 销售人员提成考核制度
10.2.7 销售人员奖励考核制度
10.2.8 新产品销售推广考核制度
10.2.9 广告公关费用控制考核办法
10.3 房地产企业绩效考核制度
10.3.1 房地产企业工作考核制度
10.3.2 工程安全管理考核办法
10.3.3 售楼人员业绩考核制度
10.3.4 楼盘销售提成考核制度
10.3.5 企业营销伙伴考核制度
10.4 生产制造企业绩效考核制度
10.4.1 生产任务绩效考核制度
10.4.2 生产成本绩效考核制度
10.4.3 安全生产管理考核制度
10.4.4 生产设备运行考核制度
10.4.5 车间人员绩效考核制度
10.4.6 班组人员绩效考核制度

第一图书网, tushu007.com

10.4.7 供应商考核管理制度
10.5 技术研发行业绩效考核制度
10.5.1 技术研发方案评价办法
10.5.2 产品设计工艺性审查制度
10.5.3 技术研发成果验收评估制度
10.5.4 技术改造成果验收评估制度
10.5.5 科研人员绩效考核管理制度
10.5.6 软件开发人员绩效考核制度
10.5.7 设计研发团队绩效考核制度
10.5.8 技术研发人员激励管理制度

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

设定考核指标时需同时注意以下问题。

（1）被考核者应全面参与指标设定过程，加深对指标的理解并承诺绩效目标的完成。

（2）关键考核指标要少而精。

一般情况下，对部门考核的关键指标（不占权重指标除外）应不超过12个，对岗位考核的关键指标（不占权重指标除外）应不超过8个。

（3）结果考核指标和过程考核指标相结合。

（4）灵活运用否决指标、奖励指标、奖惩指标。

企业可引入不占权重的否决指标、奖励指标和奖惩指标，实现有效激励。

3.第三步——设计考核指标权重　　设计不同考核指标的权重是企业绩效考核工作的重要环节之一。

权重突出了绩效目标的重点项目，企业不同指标的选择及权重配置体现不同的战略导向。

考核指标权重的设计过程同样需要考核者与被考核者进行双向沟通。

确定考核指标权重需遵循以下四项原则。

（1）以战略目标和经营重点为导向原则。

设定考核指标权重，需突出战略导向，将与战略目标和经营重点相关的考核指标赋予更多的权重，不能根据实际占用时间来确定。

（2）差异性原则。

一般情况下，各指标间的权重应有所差别，但需注意，同一被考核者各“关键考核指标”权重相差不应超过1倍。

（3）体现业务重点原则。

突出业务重心导向和关键业绩行为导向，充分考虑考核目标达成的难易程度。

（4）合理增加不占权重指标原则。

合理增加不占权重的否决指标、奖励指标和奖惩指标考核项目，补充绩效考核战略导向作用，有助于激励、约束员工。

……

第一图书网, tushu007.com

<<绩效管理制度>>

编辑推荐

怎么帮助企业实现人力资源管理工作的规范化、标准化，减少和降低人为因素造成的失误？
怎么约束企业员工的行为，使人力资源管理工作有标准、有秩序、高效率地开展？
怎么帮助企业人力资源工作者提高管理意识，改变粗放的管理方式，实现企业的长久经营与持续发展？
《绩效管理制度》将从绩效管理制度的设计与实施两个角度一一为您揭晓答案。
161套绩效考核制度“拿来即用”的操作范本！
9大维度，构建绩效考核制度体系！
13大环节，编制考核全程操作规范！
111个示范，提供绩效考核实施办法！
36个范例，萃取5大行业考核特色！

第一图书网, tushu007.com

<<绩效管理制度>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com