# 推荐企业考核商业策划书简短(四篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-06-01

*推荐企业考核商业策划书简短一2、好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司利益不计个人得失，对本职工作兢兢业业，锐意进取，为公司员工树立良好形象并起到带头作用;为公司创造出较好的企业效益或社会效益。3、对本职工作兢兢业业，锐意进取，...*

**推荐企业考核商业策划书简短一**

2、好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司利益不计个人得失，对本职工作兢兢业业，锐意进取，为公司员工树立良好形象并起到带头作用;为公司创造出较好的企业效益或社会效益。

3、对本职工作兢兢业业，锐意进取，起到带头作用。

4、勤恳务实，善于学习，对本职工作兢兢业业，注重个人成长;工作成绩进步大，业绩发展迅速，或有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果; 悟性较强，能很快适应新的岗位，在新的业务区域可以立即开展工作;能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长;能在业余时间精专业务知识，提高工作能力;悟性高，工作认真勤奋，吃苦耐劳，进步很快，在新人中起到了榜样作用。

5、工作认真，负责;工作认真负责，爱岗敬业，服从整体安排，形象良好;对本职工作兢兢业业，锐意进取，乐于助人，关心同事，与同事相处融洽，善于合作，起带头作用。

6、工作态度端正，业绩比较突出。

7、工作认真刻苦，服务态度非常好，使经理在时候没有后顾之忧;工作积极，热情周到，有一定的领导能力，专业技能业务水平优秀，业务水平也在不断提高，关心每一位合鑫人，是我们大家学习的榜样;能胜任本职工作，爱岗敬业、乐于助人，与同事相处融洽，服从整体安排，对本职工作兢兢业业，锐意进取，起榜样作用，为我们树立良好形象。

8、工作热情高;人品端正、德行优良、自身修养较高、对待客户诚信;对待工作严谨、处处为公司考虑，能够虚心接受同事给予的建议并改正;学习进步较快、受到大多数客户的好评。

9、良好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司业务创造更多机会和效益，受公司客户及合作企业好评，为公司创造出较好的企业效益或社会效益;工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，业务知识扎实，业务水平优秀，能带动东区的给为同事积极工作，胜任东区大区经理工作;工作出色，业务熟悉，为我们成立起榜样。

10、工作认真负责，积极主动，能完全胜任本职工作，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，善于合作。

11、20\_全年工作中，钟欣桐作为公司销售部的一名营业人员，她勤劳真诚，敢于面对，睿智进取地努力工作，表现优异。她时刻心系客户交货所需，为厂内争取合理生产时间，积极做好公司内部与客户的桥梁作用，主动配合各项管理工作值得我们学习。

12、工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，业务知识扎实，业务水平优秀，与北区各位经理相处融洽，树立榜样，胜任北区大区经理工作;人品端正、做事塌实、行为规范、对待所负责区域进行有效指导，并提出建设性意见;高度敬业，表现出色。

13、该员工平时工作能将自己的能力充分发挥出来，不仅工作认真、做事效率好，而且上班的纪律也很好，值得各位同事学习。望各位同事以以上人员为榜样，在今后的工作中，把自身的发展与公司的发展有机的结合在一起，一起创造什么什么公司辉煌的明天!

14、优秀的业务水平，为公司创造好的企业效益，与同事相处和谐。

15、在20\_年的一年里，张怀庆同志能够认真学习专业知识，通过各种方法、渠道如：网络、专业公司、期刊杂志等搜集专业信息，时刻关注电脑等设备的动态变化，因为网络病毒传播速度快，范围大，如果不能迅速排除，将会给公司的正常业务带来影响，张怀庆同志利用自己的所学知识，一次次一个个一台台的把病毒、故障从计算机中清除掉，保证了公司计算机的正常使用。公司办公场所的搬迁，所有计算机电脑需要重新进行安装调试，工作量非常大，其他人又帮不上手，而当时他家中正在利用假期进行房屋装修，家中又只有他一个壮劳力，妻子又怀孕在身，他楞是克服了自己的困难，起早贪晚默默的往返于公司，完成了计算机的网络布线及广域网的连通及兄弟公司办公地址的综合布线、局域网建设的工作。在后期的工作中，实现了三部接入养老网和医疗网，解决了只能回总部进行入库工作的问题。调整了二部养老及医疗网络ip地址，使业务二部每台机器可以同时登陆养老及医疗系统。

16、是综合部的一名员工，20\_年6月来到公司，主要负责公司电脑、打印机等设备的技术维护工作，几年来始终在自己的岗位上努力的工作着。特别是在20\_年的工作中表现较为突出，得到了员工的一致好评，被评选为20\_年度公司优秀员工。

17、他为成为石油人而自豪，为成为广陆的一员而骄傲。他迎着初春的寒风上井，顶着盛夏的烈日苦干，又迎战了秋冬的风雪，他全年320天在前线默默地工作着，无私地奉献着，他就是优秀员工丁志县。

18、在工作上勤勤恳恳，在思想上也是严格要求自己，他认真学习遵守公司的各项规定，团结同事，乐观上进，始终保持着严谨认真的工作态度，用他自己的话说：要时刻牢记顺泰文员工的责任和义务，在任何时候都把集体的利益放在第一位。张怀庆被评选为20\_年度优秀员工，是公司企业文化精神的熏染，也是他自己努力的结果。这不仅是他个人的荣誉，同时也是整个综合部的光荣。希望张怀庆同志在新的一年里发扬成绩，随着顺泰文的不断发展而提高自己，更加勤奋的工作，争取更大的进步。

**推荐企业考核商业策划书简短二**

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满期望的20\_\_年就要到来了。走过20\_\_，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并欢乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮忙是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自我，不断求实创新，不断磨炼自我，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务;能够遵守纪律，团结同事，务真求实，乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮忙。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的提议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮忙下，扎实工作，进取进取，努力提高自身水平，履行好岗位职责，严格要求自我，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了必须的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有必须差距，资料上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我必须认真鉴定经验，克服不足，向其他同事学习，努力把工作做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够进取响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作职责感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自我具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年里我要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自我鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最终我期望在公司能有更好的发展，也期望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树!

**推荐企业考核商业策划书简短三**

一、工作方针

1、业绩考核与工作表现考核相结合，提高销售人员的工作效果；

2、个人业绩的体现与酒店的整体目标全面达成一致；

3、按现代酒店销售管理体系，构建销售队伍；

4、既注重销售人员个人业绩，更强调的是销售部团体业绩；

6、销售人员具有风险与回报并存，此两项是工作的源动力；

7、加强销售部的团队成员工作配合与协助性，不再是单兵作战；

8、对销售人员的考核是全方位的考评，能促使销售人员综合素质的提升；

9、销售部部门目标与酒店组织目标成正比连带关系，并促使目标达成一致。

综上缘由，现对销售部业绩考核办法制定如下：

二、考核原则：个人考核与部门考核相结合，既注重竞争，更注重配合，个人、部门、企业三统一。

三、考核目的：酒店效益、部门绩效、个人业绩同步提升。

四、销售管理规定：

1、部门主管及各销售代表薪酬结构为：基本工资+个人提奖+手机报销+交通费+部门奖金分配；

2、销售主管的基本工资分别为： 元/月，手机费150元/月，交通费 元/月，销售代表试用期基本工资分别为：800--1000元/月，手机费100元/月，交通费 元/月。

3、销售部主管管理工作职责为：组织实施完成酒店目标及部门目标；制定本部门工作制度；协调销售代表之间的工作关系；由销售部主管划分各销售代表的工作范围；协调配合销售部和其他部门之间的工作关系；培养激励销售人员；对酒店产品知识、销售知识、销售技能、与客沟通技巧培训及考核；销售部主管每月需对各销售人员进行综合评估；销售部主管需完成酒店销售活动、节日销售方案的策划，并对酒店驻店经理提供经营决策的分析资料；由销售部主管分配客户资源；指导酒店销售人员各自做好客户管理工作；收集整理客户档案资料并按客情资料指导各销售人员展开销售工作等；

4、部门编制：

五、销售部销售人员业绩核准规定：

考核可计入业绩提成部分；

5-1酒店的合约客户在酒店消费（商务客户，订房中心，长包房，旅行社）

5-2酒店的贵宾卡客户

5-3酒店的业主（但不包含免费房）

考核不可计入业绩提成部分；

5-5酒店和媒体冲抵广告费用

5-6酒店的供应商在酒店冲抵货款消费

六、销售部部门考核指标

1、根据酒店月度经营指标情况（此月度经营指标是根据酒店驻店主管审批后，下限数为基准，如需调整，务必经驻店经理修正方可），销售部客房销售任务占本酒店客房经营指标的比例为：60%（以下方案暂以此为例），例如当月酒店月度计划指标是70万元，则销售部任务为42万元；

2、\*\*年度酒店客房6—12月的收入预算

3 、根据酒店的惯例和试营业经营状况现状，暂订销售部的任务占到酒店客房目标任务的`60%，前厅部占到目标任务的40%，销售部6-12月份的目标为：

七、酒店销售部部门团队及个人提成分配制度：

1、部门团队提奖：每月达到酒店下达的指标业绩数，业绩超过部份按5%提取奖金；未达到指标业绩数，则不提部门奖金。销售部按以上规定提取的部门奖金后，由销售部主管根据各销售人员的工作表现情况与业绩完成情况公平、公正、公开地分配至各销售人员，分配结果报驻店总监备存。

2、部门个人考核，提奖分配制度：

试用期员工考核：

销售员试用期底薪为800--1000元，酒店开业前两个月销售部均不做考核业绩工资，但业绩将作为试用期考核的标准。

正试员工考核：

正试员工每月考核任务为7、6 万/月（但可根据酒店淡，旺季进行适当调整）完成指标发全额工资及津贴，凡销售人员于当月未能达到个人配额指标时，酒店将按该销售人员所能完成综合配额指标的相同比例发放其当月的浮动工资。

个人提成奖金：

方案一： 奖励计算采用累进制计算，具体列表如下：

举例说明：某营销人员的当月配额指标为7、6万元，倘若当月实际业绩为￥9万元，超额收入部分为￥1、4万元，按奖励政策计算，该营销人员当月应得的奖金为：

￥7600x 5％ ＋ ￥6400 x 10％

＝￥500 ＋ ￥640

＝￥1140元

以上使用四舍五入方法并以整数计算，凡单位余数将不予以发放。

上述的超额奖励以百分之三十（30%）为上限，并以其超额奖金累计相加之和作为该销售人员的当月超额指标奖金。

方案二：销售人员每月完成考核任务，超额不足50000超额部份按6%提成，超过50000按8%提成。

举例说明：某营销人员的当月配额指标为7、6万元，倘若当月实际业绩为￥9万元，超额收入部分为￥1、4万元，按奖励政策计算，该营销人员当月应得的奖金为：

14000\*6%=840元

以上使用四舍五入方法并以整数计算，凡单位余数将不予以发放。

方案三：销售人员如完成考核任务，按实际销售任务数额给予10%的提成 。

举例说明：某营销人员的当月配额指标为7、6万元，倘若当月实际业绩为￥9万元，按奖励政策计算，该营销人员当月应得的奖金为：

90000\*10%=900元

八、酒店对销售部的每月业绩考核及销售人员工作业绩考核规定：

对销售部的考核：驻店总监根据市场及酒店实际情况每月月末下达下一个月的销售任务至销售部，销售部主管对部门任务进行第二次分配，经过驻店总监批准之后执行。

九、以上办法在执行当中如有异议，由酒店驻店总监、销售部主管、财务部主管，人事行政部主管共同裁定。

十、部门薪金发放说明：

1、采取酒店考核部门，部门考核个人，部门任务按月考核。

2、每月销售员工资按任务完成情况进行发放。

3、部门对销售员进行任务分配及业绩考核，若部门完成任务可发放部门奖金，部门未完成任务，销售员完成任务则部门不发奖金销售员个人奖金照发。

**推荐企业考核商业策划书简短四**

1.工作认真，积极勤奋，进步很快.在短时间内掌握工作要点，完成了公司制定的任务，在内勤中起了榜样作用。

2.工作认真刻苦，服务态度非常好，使经理在时候没有后顾之忧;工作积极,热情周到，有一定的领导能力，专业技能业务水平优秀，业务水平也在不断提高，除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

3.良好的个人形象和素养，专业技能或业务水平优秀，为公司业务创造更多机会和效益，受公司客户及合作企业好评，为公司创造出较好的企业效益或社会效益;工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，

4.学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识.由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩.不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准.学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师.在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

5.该同事今年工作成绩进步大，工作认真，业务知识扎实，业绩发展迅速，工作态度端正，能够虚心接受市场招商经理的建议，努力学习不足之处;大力开发所负责区域的空白品种，并积极和经理进行各种环节的沟通遵守公司规章制度，能积极完成公司的任务。

6.工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，业务知识扎实，业务水平优秀，与北区各位经理相处融洽，关心每一位同事，是我们大家学习的榜样;能胜任本职工作，爱岗敬业、乐于助人，与同事相处融洽，服从整体安排，对本职工作兢兢业业，锐意进取，起榜样作用，为我们树立良好形象。

7.工作上勤勤恳恳，任劳任怨，认真负责，业务水平也在学习中不断提高，工作成绩进步大，悟性较强，能很快适应新的岗位， 能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自 己，注重个人成长，能有效改进自己的工作方式，从而在工 作中收到良好效果。 关心同事，非常值得大家学习。

8.勤恳务实，善于学习，对本职工作兢兢业业，注重个人成长;工作成绩进步大，业绩发展迅速，或有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果;悟性较强，能很快适应新的岗位，在新的业务区域可以立即开展工作;能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长;能在业余时间精专业务知识，提高工作能力;悟性高，工作认真勤奋，吃苦耐劳，进步很快，在新人中起到了榜样作用。

9.我曾经先后十几次代表行行参加过市行组织的各项活动如：\*\*年市行组织过的全地区业务知识竞赛，并获得集体第三名;xx年迎五四青春在改革中飞扬活动，获得集体三等奖;xx年市行工会组织的庆“七一”建党80周年知识竞赛活动，并获得集体第三名;xx年行在落实cis工程提高服务质量演讲会上，获得演讲优秀奖等等.正是由于我积极组织并参加团组织活动，行里在承认我工作业绩的同时任命我先后担任团委组织委员、团委书记，负责组织基层团组织工作.并先后获得过xx年先进工作者;xx年工会积极分子;xx年先进工作者;xx年服务标兵;xx年先进工作者等等荣誉称号。

10.该员工平时工作能将自己的能力充分发挥出来，不仅工作认真、态度端正，遵守公司规章制度，做事效率好，今年工作成绩进步大，而且上班的纪律也很好，值得各位同事学习。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！