

Retail is Detail 零售细节致胜



VGIC Branch 2015年第四季度经销商标准检查终版成绩报告-DSA

平顶山中豫

经销商总体与各环节	环节得分	权重	成绩	全国平均 环节得分	与全国平 均分对比	区域平均 环节得分	与区域平 均分对比	全国排名	区域内排 名	上期经销 商得分	与上期得 分对比
展厅硬件设施	57.1	35.0%	20.0	78.3	-21.1	-	-	14	-	97.1	-40.0
展车/试乘试驾车	0.0	20.0%	0.0	47.1	-47.1	-	-	15	-	83.3	-83.3
经销商人员形象	100.0	15.0%	15.0	90.8	9.2	-	-	1	-	100.0	0.0
经销商人员培训	100.0	10.0%	10.0	46.7	53.3	-	-	1	-	100.0	0.0
流程管理	70.0	20.0%	14.0	65.1	4.9	-	-	5	-	78.9	-8.9
Q4经销商DSA评分卡得分	-	100.0%	59.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Q4经销商DSA总分	-	-	59.0	67.9	-8.9	-	-	12	-	91.5	-32.5

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
第一部分 展厅硬件设施 展厅外部10%，内部20%，共35%						
展厅外部维护	1	落地玻璃窗	2	落地透明玻璃窗无破损、积尘污浊	2	
	2	店外宣传物料	5	店外悬挂的旗帜、刀旗、宣传画等，无污渍、破损、褪色	2	店外粘贴宣传物料有破损
	3	经销商铭牌（门头）	5	1. 展厅门头符合厂家CI标准，干净整洁无水渍、污渍，字体无剥落、破损 2. 门头及门头周边不得悬挂任何宣传物料 3. 展厅外部无不符合CI标准的建筑，不得额外搭建任何非CI标准的建筑物	3	展厅门头周边悬挂横幅。
	4	标示牌/停车区	3	1. 顾客停车区不可停放商品车、试驾车及公务车等经销商自有车辆，并有清晰的停车线及指示牌 2. 试乘试驾停车区不可停放除试乘试驾车以外任何车辆 3. 外部区域地面上无油渍、纸屑、积水、烟头、等垃圾 4. 入口处有标示明确的营业时间、销售和服务热线电话，无错字和文字剥落 5. 标示牌（包括指示标识牌和区域标示牌），无破损、积尘、污渍、不得遮挡	1	营业时间标示牌有破损

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅内部维护	5	展厅内部宣传物料/龙门架挂图	3	展厅内所摆放、悬挂的宣传物料，如易拉宝、X展架等，及龙门架的挂图应保持干净、平整、无破损、无褪色	1	展厅内宣传物料有污渍
	6	墙面/地面/绿植	5	1. 墙面白色，无明显破损和面积污迹 2. 展厅地板脚印、灰尘、水渍即时处理，随时保持地面清洁 3. 展厅绿植叶面无积尘，植物保持长青，绿植盆栽无枯叶、纸屑、烟头等杂物	3	墙面有破损，污渍。
	7	车辆展示区/客户洽谈区/售前客休区/VIP室/区域标识牌	4	1. 展厅内客户可见范围内电器连接线缆应该走暗线或有专门线槽 2. 售前顾客休息区的家具干净、整洁，无破损 3. 展厅内桌面和座椅随时保持清洁状态，顾客离开后，有专人进行及时清洁（如：桌面、烟灰缸、茶杯、食品饮料包装、纸屑等）无人使用时座椅归位 4. VIP洽谈室有标牌且室内电视及DVD等视听设备处于正常使用状态 5. 各区域有明显标识牌可以引导顾客到洗手间、休息室、服务区，且标识牌无破损、无字体脱落	4	
	8	卫生间	2	1. 洗手池、台面及化妆镜干净无污渍破损，洗手台有鲜花装饰 2. 洗手间配备烘干机或擦手纸，卫生纸 3. 卫生间内门锁、水龙头及抽水水箱均处于良好的使用状态 4. 卫生间内照明充足，干净整洁 5. 卫生间内的各种清洁用品未出现在客户视线范围内 6. 有详细的卫生间清洁书面记录，至少每1小时打扫一次	2	
	9	茶水饮料/食品	2	1. 提供至少两热、两冷饮料，有包装的饮料要有吸管提供给客户使用，使用瓷质咖啡杯盛放咖啡，玻璃杯盛装冷饮，不得使用纸杯 2. 玻璃杯可以盛装热茶 3. 瓷杯不能盛装冷饮 4. 提供独立包装食品且食品提供给客户要有专门的餐盘和容器。无过期食品	2	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
	10	精品附件展示区域	4	1. 售前，售后，预检工位及新车交车区的精品展示区内，不得展示各种仿冒精品 2. 精品陈列区域内陈列橱窗及陈列家具干净整洁，无手印，积尘、污渍、虫渍、破损,展示品必须拆封	0	售前精品区精品未拆封 售后精品区家具有破损。
展厅硬件设施总体环节得分					57.1	

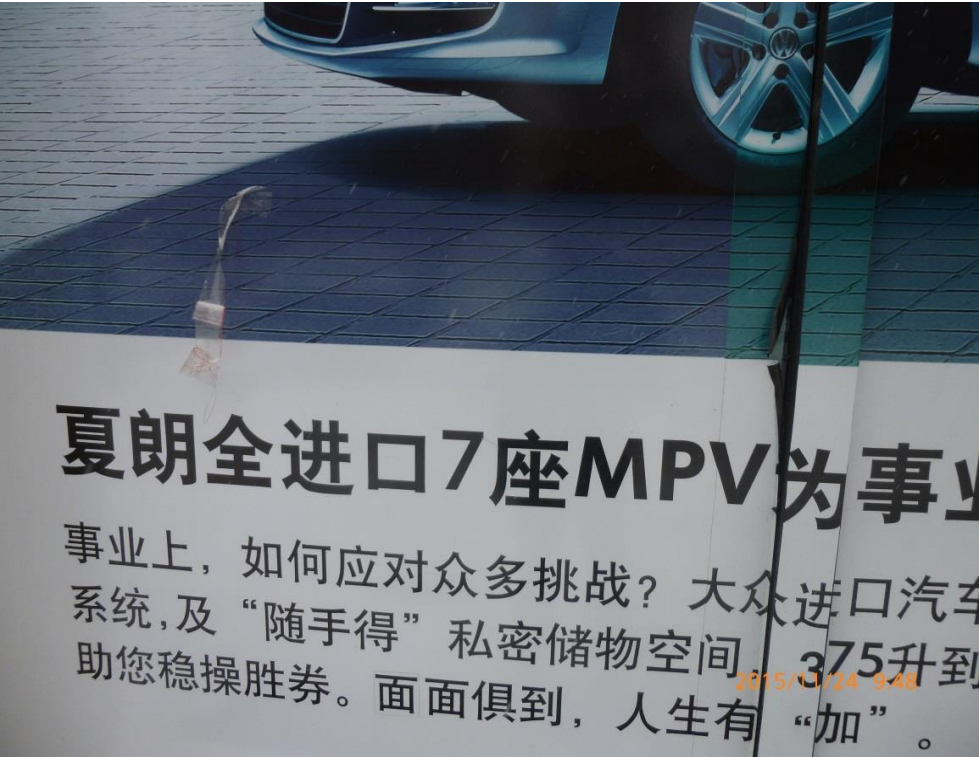
考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
第二部分 展车/试驾车 20%						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	11	展车外部保持干净整洁（包括辉腾）	4	1. 车身及玻璃内外光亮、没有灰尘、水印或指印 2. 发动机舱内干净、整洁，发动机Logo上无保护膜 3. 轮胎没有污渍，表面光亮、漆黑；轮胎花纹内不能夹带石子或其他杂物；轮拱干净，无泥沙、积尘 4. 轮毂崭新、光洁，且大众Logo竖直水平朝上 5. 展车前后安装统一的车型名牌，整洁、平整、水平、无褪色或掉漆，无遮挡、覆盖	0	发动机舱内Logo上有保护膜；轮毂中心大众Logo没有水平朝上。
	12	展车内部保持干净整洁（包括辉腾）	4	1. 展车内部无积尘、污渍；方向盘、仪表台无保护膜 2. 展车储物空间干净且内无任何无关物品；后备箱整洁，无杂物	0	展车仪表台有保护膜；副手盒内有杂物。
	13	展车功能设置符合厂家要求（包括辉腾）	4	1. 展车内时钟保持与当地标准时间一致；展厅内各展车的时间调整一致 2. 只要车型配备允许，将当地常用广播电台存为快捷键，以便迅速为顾客展示喜欢的电台；所有展车的存储序列一致，便于记忆 3. 电瓶电力充足，禁止在营业时间内对展车充电（可以使用地插等不外露式的充电） 4. 前排座椅调至最低位置，前排座椅靠背与B柱平齐，安全带缩进到位，所有头枕处于同一高度 5. 方向盘回正，使Logo水平朝上 6. 展车天窗处于上翘状态（无天窗车型除外） 7. 每辆展车须配置技术参数牌 8. 展车所有车窗须完全升起，并处于非锁死状态 9. 展车不能装配各种仿冒产品	0	展车电台没有设置快捷键，展车天窗未处于上翘状态；展车未配置参数牌。

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
试乘试驾车 (现场随机 检查2台试 乘试驾车)	14	试乘试驾车内外保持干净整洁	4	1. 试乘试驾车车身、玻璃干净、光亮、无污渍、无积尘、无水渍 2. 试乘试驾车内部无任何保护膜 3. 车内储物盒、后备箱：整洁，无杂物；毡垫、备胎及其他标配工具摆放整齐、固定到位；配备有事故警告三角板 (不对刚完成试乘试驾返回的车辆进行检查)	NA	店内没有试乘试驾车
	15	试乘试驾车功能设置符合厂家要求	4	1. 车辆配置、功能均能正常工作，尤其是安全性配置，如：指示灯、雨刮器（玻璃清洗液充足）、车灯、刹车、可调节车镜、可调节座椅、天窗、电动车窗等 2. 油箱不少于半箱油 3. 将当地常用广播电台存为快捷键，以便迅速为顾客展示喜欢的电台。所有车的存储序列一致，便于记忆。 4. 车内时钟保持与当地标准时间一致 5. 安全带应当正确地缩进到位，处于平整状态 6. 方向盘回正，且位置处于初始状态 (不对刚完成试乘试驾返回的车辆进行检查) 7. 试乘试驾车不能装配各种仿冒产品	NA	店内没有试乘试驾车
展车/试驾车总体环节得分					0.0	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
第三部分 经销商人员形象 15%						
销售团队形象/穿着	16	销售团队形象/穿着	15	1. 销售团队衣着颜色、款式须统一，包括西装、衬衣；男士领带，女士丝巾的颜色、系法统一，条纹方向一致 2. 销售团队随时配戴统一的工牌，且工牌上需包含姓名、职务，统一佩戴左侧，衬衣口袋或西服口袋上方	15	
经销商人员形象总体环节得分					100.0	
第四部分 经销商人员培训 10%						
培训	17	销售顾问认证符合厂家培训政策	10	在岗时间大于等于12个月的销售顾问IBT认证率须达到100%，同时所有销售顾问的IBT认证率须达到：第一季度60%，第二季度70%，第三、第四季度80%（以VGIC经销商人事管理团队数据为准）	10	
经销商人员培训总体环节得分					100.0	
第五部分 流程管理 合计20%						
成交客户管理	18	有专人负责成交客户的满意度调研	1	提供负责人名单包括：岗位描述、组织架构图、聘用合同，书面的工作流程，客户回访工作记录	1	
	19	经销商是否在新车交付3天内联系客户？ 经销商是否在新车交付7-15 天内联系客户？	1	检查经销商的客户回访工作记录	1	
	20	经销商是否在新车交付的90到100天内再次联系客户？	1	检查经销商的客户回访工作记录表单	1	
	21	经销商定期通过对顾客满意度分析，来制定满意度改进提升计划	1	检查经销商管理层例会是否有客户满意度分析的议题，是否针对客户满意度做了分析并找到需要提升的环节，是否针对分析结果制定相应的行动计划	1	
	22	经销商有新车交车面访，且需介绍售后服务顾问	1	检查经销商交车面访表及交车文档	0	交车记录或交车面访表无售后服务顾问签字
销售线索管理	23	展厅来店登记表	3	展厅来店登记表中客户初步信息填写完整、准确	3	
	24	展厅来电登记表	3	展厅来电登记表中客户初步信息填写完整、准确	3	
	25	客户信息卡	4	客户信息卡建卡及时，信息填写完整、准确	4	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
试乘试驾 车 文档管理	26	每辆试驾车具有试乘试驾记录	1	记录销售人员或试驾专员姓名，客户姓名 每次试驾的出发时间和里程数，以及结束时间和里程数，里程数应该连续记录（允许少数特殊原因造成的不连续）	0	店内没有试乘试驾车，无相关资料
	27	经销商复印客户的有效机动车驾驶证，试驾客户签署试乘试驾协议	1	根据《试驾车使用情况记录表》上客户姓名，随机选择3条信息检查《试乘试驾协议》，检查客户姓名、试驾日期和驾驶证复印件是否一致	0	店内没有试乘试驾车，无相关资料
	28	销售顾问是否询问客户试驾效果，并在7天内就试乘试驾效果对客户进行了跟进	1	根据《试驾车使用情况记录表》上客户姓名，关联检查《试乘试驾反馈表》和销售顾问工作记录	0	店内没有试乘试驾车，无相关资料
	29	经销商具备试乘试驾管理制度 试乘试驾安全保障机制	1	1. 现场提供由总经理签字盖章的《试乘试驾车管理制度》书面文档，文档内容包括试乘试驾车使用范围，试乘试驾车管理规定，试乘试驾车维护，试乘试驾流程；现场访问销售经理（请经销商先提供《试乘试驾车管理制度》文档，再进行访谈） 2. 试乘试驾安全保障制度完善，有安全保障机制文件（保险），相关责任人清楚保障措施和事故处理流程	0	店内没有试乘试驾车，无相关资料
	30	定期统计分析试乘试驾相关数据（试乘试驾率、试乘试驾成交率）	1	经销商应定期统计分析试乘试驾率和试乘试驾成交率数据，评估员现场检查工作记录并访问销售经理（试乘试驾率=试乘试驾客户数/有效留档客户数；试乘试驾成交率=试乘试驾成交数/试乘试驾数）	0	店内没有试乘试驾车，无试驾相关资料
流程管理总体环节得分					70.0	
DSA总分					59.0	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅外部维护	2	店外宣传物料	5	店外悬挂的旗帜、刀旗、宣传画等，无污渍、破损、褪色	2	店外粘贴宣传物料有破损



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅外部维护	3	经销商铭牌（门头）	5	1. 展厅门头符合厂家CI标准，干净整洁无水渍、污渍，字体无剥落、破损 2. 门头及门头周边不得悬挂任何宣传物料 3. 展厅外部无不符合CI标准的建筑，不得额外搭建任何非CI标准的建筑物	3	展厅门头周边悬挂横幅。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅外部维护	4	标示牌/停车区	3	1. 顾客停车区不可停放商品车、试驾车及公务车等经销商自有车辆，并有清晰的停车线及指示牌 2. 试乘试驾停车区不可停放除试乘试驾车以外任何车辆 3. 外部区域地面上无油渍、纸屑、积水、烟头、等垃圾 4. 入口处有标示明确的营业时间、销售和服务热线电话，无错字和文字剥落 5. 标示牌（包括指示标识牌和区域标示牌），无破损、积尘、污渍、不得遮挡	1	营业时间标示牌有破损



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅内部维护	5	展厅内部宣传物料/龙门架挂图	3	展厅内所摆放、悬挂的宣传物料，如易拉宝、X展架等，及龙门架的挂图应保持干净、平整、无破损、无褪色	1	展厅内宣传物料有污渍



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅内部维护	6	墙面/地面/绿植	5	1. 墙面白色，无明显破损和面积污迹 2. 展厅地板脚印、灰尘、水渍即时处理，随时保持地面清洁 3. 展厅绿植叶面无积尘，植物保持长青，绿植盆栽无枯叶、纸屑、烟头等杂物	3	墙面有破损，污渍。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分， 不作负分累加， 适用所有评分项						
展厅内部维护	10	精品附件展示区域	4	1. 售前， 售后， 预检工位及新车交车区的精品展示区内， 不得展示各种仿冒精品 2. 精品陈列区域内陈列橱窗及陈列家具干净整洁， 无手印， 积尘、 污渍、 虫渍、 破损,展示品必须拆封	0	售前精品区精品未拆封 售后精品区家具具有破损。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	11	展车外部保持干净整洁（包括辉腾）	4	1. 车身及玻璃内外光亮、没有灰尘、水印或指印 2. 发动机舱内干净、整洁，发动机Logo上无保护膜 3. 轮胎没有污渍，表面光亮、漆黑；轮胎花纹内不能夹带石子或其他杂物；轮拱干净，无泥沙、积尘 4. 轮毂崭新、光洁，且大众Logo竖直水平朝上 5. 展车前后安装统一的车型名牌，整洁、平整、水平、无褪色或掉漆，无遮挡、覆盖	0	发动机舱内Logo上有保护膜；轮毂中心大众Logo没有水平朝上。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	12	展车内部保持干净整洁（包括辉腾）	4	1. 展车内部无积尘、污渍；方向盘、仪表台无保护膜 2. 展车储物空间干净且内无任何无关物品；后备箱整洁，无杂物	0	展车仪表台有保护膜；副手盒内有杂物。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	13	展车功能设置符合厂家要求（包括辉腾）	4	1. 展车内时钟保持与当地标准时间一致；展厅内各展车的时间调整一致 2. 只要车型配备允许，将当地常用广播电台存为快捷键，以便迅速为顾客展示喜欢的电台；所有展车的存储序列一致，便于记忆 3. 电瓶电力充足，禁止在营业时间内对展车充电（可以使用地插等不外露式的充电） 4. 前排座椅调至最低位置，前排座椅靠背与B柱平齐，安全带缩进到位，所有头枕处于同一高度 5. 方向盘回正，使Logo水平朝上 6. 展车天窗处于上翘状态（无天窗车型除外） 7. 每辆展车须配置技术参数牌 8. 展车所有车窗须完全升起，并处于非锁死状态 9. 展车不能装配各种仿冒产品	0	展车电台没有设置快捷键，展车天窗未处于上翘状态；展车未配置参数牌。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	13（接上页）	展车功能设置符合厂家要求（包括辉腾）	4	1. 展车内时钟保持与当地标准时间一致；展厅内各展车的时间调整一致 2. 只要车型配备允许，将当地常用广播电台存为快捷键，以便迅速为顾客展示喜欢的电台；所有展车的存储序列一致，便于记忆 3. 电瓶电力充足，禁止在营业时间内对展车充电（可以使用地插等不外露式的充电） 4. 前排座椅调至最低位置，前排座椅靠背与B柱平齐，安全带缩进到位，所有头枕处于同一高度 5. 方向盘回正，使Logo水平朝上 6. 展车天窗处于上翘状态（无天窗车型除外） 7. 每辆展车须配置技术参数牌 8. 展车所有车窗须完全升起，并处于非锁死状态 9. 展车不能装配各种仿冒产品	0	展车电台没有设置快捷键，展车天窗未处于上翘状态；展车未配置参数牌。



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
成交客户管理	22	经销商有新车交车面访，且需介绍售后服务顾问	1	检查经销商交车面访表及交车文档	0	交车记录或交车面访表无售后服务顾问签字

河南中豫 会员采集信息表

尊敬的 廖永杰 先生/女士： 24售后热线：03752128666 预约专线：03752128777

1、您是如何知道进口大众经销商的购车信息的？
☐电话114 ☐电话12580 ☐大河报 ☐高铁广告 ☐社区灯箱 ☐停车场 ☐阅报栏 ☐平顶山电视 ☒汽车之家 ☐爱卡 ☐网上车市 ☐易车网 ☐百度 ☐太平洋汽车网 ☐官网 ☐搜狐 ☐线下活动 ☐车展 ☐随机到访 ☐朋友推荐(老客户/潜在客户/懂车朋友) ☐再次购买 ☐保养客户 ☐其他

2、您是否进行了试乘试驾？ ☒是 ☐否

3、您经常光顾的百货商场有？ ☒丹尼斯 ☐大商 ☐二七万达 ☐中原万达 ☐正道花园 ☐王府井 ☐其他

4、您喜爱的欢聚餐厅有哪些？ ☒西餐类 餐厅名称 家享来 ☐中餐类 餐厅名称 ☐其他 餐厅名称

5、您喜爱哪个品牌？ ☐化妆品品牌 ☐男装品牌 柒牌 ☐女装品牌 ☐其他 品牌

6、您喜爱的休闲方式有哪些？喜爱光顾哪些休闲娱乐店？店内活动是否会参加？
☐歌唱类 商家名称 111 ☐球类 商家名称 ☐洗浴类 商家名称 ☐美容类 商家名称 ☐其他 ☐爱车讲堂 ☐爸爸去哪儿 ☐风水沙龙 ☐观影 ☐烧烤 ☐近郊自驾游 ☐相声专场 ☐垂钓

7、您的职业类型？
☐保险业 ☐采矿能源 ☐餐饮酒店 ☐通讯业 ☐房地产 ☐服装业 ☐化学化工 ☐健康美容 ☐教育培训 ☒公职人员 ☐零售批发 ☐农业 ☐旅游业 ☐医疗保健 ☐艺术设计 ☐银行金融 ☐运输业 ☐进出口贸易 ☐工程建设 ☐企业管理 ☐私企老板 ☐自由职业

8、您的学历情况？ ☐高中 ☐大专 ☒本科 ☐研究生 ☐硕士 ☐博士 ☐其他

9、您的年龄？ ☐20岁以下 ☐20-25岁 ☐25-30岁 ☐30-35岁 ☐35-40岁 ☒40-45岁 ☐45-50岁 ☐50-55岁 ☐55-60岁 ☐60岁以上

10、您的年收入？ ☐10万以下 ☐10万-20万 ☐20万-50万 ☐50万以上

11、您的家中是否有小宝贝？年龄大概几岁呢？（方便今后举办亲子/家庭类活动时及时通知您）
☐暂没有适龄小宝贝 ☐0-3岁 ☐3-6岁 ☐6岁-12岁 ☒12岁-16岁 ☐16岁以上

12、您方便的邮寄地址（今后有礼品、代金券等方便邮寄给您）：
河南省 平顶山市 新华区 顺河街34号

客户电话：15637569959 QQ： 生日：1975.9.29

*销售顾问 郭克华 *车型/配置：XL爱朗 *车架号 035849 *是否购买商业险：☒是 ☐否 *购车：☒全款 ☐分期 ☐全款转分期

*跟踪次数 *跟踪天数 *成交方式：☐首次 / ☐邀约； ☐提现车/ ☐订单提车 *服务顾问 2015/11/24 12:07 面访日期： 显示*符号的部分由销售顾问填写

河南中豫汽车贸易有限公司

打印日期：2015年11月25日

姓名	廖永杰	手机	15637569959	回访人	廖永杰
身份证号	410223197509294018	邮编	467000	回山人电话	15637569959
地址	河南省平顶山市新华区顺河街34号 18号				
车型	颜色	配置号	发动机		
夏朗	112T/XY深黑/钛黑/永牛青	WVWLE22NP0335849	CDA 476017		

步骤一：证件及单据点交

☒购车发票 ☒合格证 ☒购置税 ☒上牌费 ☒交强险 ☒商业险 ☒维修手册 ☒使用说明书

步骤二：使用手册及服务保证内容说明

☒新车磨合注意事项 ☒近期保养项目表（说明讲解书） ☒重量保证期限及内容说明（说明讲解书） ☒保险讲解

步骤三：车辆内外检查及

☒外观完好 ☒外观内部：整洁 ☒多功能遥控钥匙 ☒音响（有设定电台） ☒手汗顶 ☒工具包 ☒座椅、方向盘调整 ☒行车电脑 ☒三角警示牌 ☒内饰 ☒电动窗、天窗操作 ☒ESP功能介绍 ☒倒车雷达 ☒灯光、仪表 ☒倒车雷达按键 ☒后视镜调整 ☒空调系统 ☒锁有配置

步骤四：操作及说明

☒全方位售后服务站 ☒24小时热线服务介绍 ☒营业时间 ☒营业时间

步骤五：精品项目

☒交强险 ☒商业险 ☒延保 ☒三包凭证

步骤六：服务专员介绍

销售热线：0371-55587111 服务热线：0371-55589111 客服热线：0371-55583700

保险理赔热线：0371-55589111 24小时救援电话：0371-55589111

对我们的建议：

销售签字：廖永杰 销售顾问签字：郭克华

服务顾问签字：郭克华 销售经理签字：郭克华

交车日期：2015.11.25 打单员：

2015/11/24 12:08

销售顾问人数（截至2015年11月30日在岗满一年）		通过IBT的销售顾问人数（截至2015年11月30日在岗满一年）		在岗12个月及以上销售顾问IBT认证率（截至2015年11月30日在岗满一年）		所有销售顾问人数	通过IBT 销售顾问人数	所有销售顾问IBT 通过率
3		3		100%		3	3	100%
销售顾问认证符合厂家培训政策	在岗时间大于等于12个月的销售顾问IBT认证率须达到100%,同时所有销售顾问的IBT认证率须达到:第一季度60%，第二季度70%，第三、第四季度80%（以VGIC经销商人事管理团队数据为准）					根据VGIC培训记录，每季度末对在岗12个月及以上销售顾问的IBT认证率及所有销售顾问的IBT认证率进行考核，如该季度两个认证率均未达标，则该项扣6分；如两个认证率仅有一项达标，则该项扣3分 IBT认证率计算方法说明： （1）在岗12个月及以上销售顾问的IBT认证率=到本季度末工作年限满12个月且获得IBT认证的销售顾问人数/到本季度末工作年限满12个月的销售顾问人数 （2）所有销售顾问的IBT认证率= 到本季度末所有通过IBT的销售顾问人数/到本季度末所有销售顾问人数 (通过IBT认证，即是要完成模块一和模块二的培训，及在线21门课的测试) 注：该项依据经销商大众进口汽车质量销售报告提报的人员信息为准进行核查：Q1以2月份数据为准，Q2 以5月份数据为准，Q3以8月份数据为准，Q4以11月份数据为准		
姓名	身份证号	岗位	上岗时间	截至2015年11月30日满一年	截至2015年12月31日满一年	IBT是否通过		
陈文俊	410402198810065517	销售顾问	2013-04-05	Y	Y	已通过		
姜煜	341226199108050232	销售顾问	2013-03-01	Y	Y	已通过		
肖书亮	410411199207255536	销售顾问	2014-04-10	Y	Y	已通过		