关于条款 74 内容更新说明

培训管理-销售培训

编号	标准条款		评价项目				
74	E-learning在线检查	1.新经销商应按照DLR HR关于人员配备的要求,在E-I 2.经销商新入职人员/转岗人员,需在E-learning系统选 3.经销商销售部及工应按照英菲记迪销售部要求,使用 4.经销商需参加经销商能力发展团队组织的E-Learning	行注册/变更 , 并在规定。 E-learning系统进行在线:	付间内完成全部在	线学习	线学习]必修调	必修课程 程
		事核方法 审核方法					
	行注册/更新 learning系统中必修课程	皇学习讲度,包括:- 新经销商必备人员必修课程的学习	井度,必须在开业前达到1	.00%完成,-新》	职/转	岗人员	必修课程的学
2.检查经销商E- 进度,在入职/\$ 3.销售顾问在E- 4.经销商需根据	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展。	皇学习进度,包括:- 新经销商必备人员必修课程的学习 00%完成 %指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Learning/TMS系统培训 判定,任意一点未达标,不得分	售部合格标准	.00%完成,- 新 <i>)</i>	、职/转	岗人员	必修课程的等
2.检查经销商E- 进度,在入职/\$ 3.销售顾问在E- 4.经销商需根据 上述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展。	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	售部合格标准	森在维学为及培训管理系统	职/转	岗人员 RestYste	
.检查经销商E- 性度,在入职/\$.销售顾问在E- .经销商需根据 上述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	售部合格标准 59,883,88889	表在我学习及轨到管理系统) 	职/转	岗人员 828748	
检查经销商E- 度,在入职/\$ 销售顾问在E- 经销商需根据 述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	# · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	表在我学习及轨到管理系统) 	e mega-	岗人员 ₆₂₈ 4748	EASO CHARACE BANKS
检查经销商E- 度,在入职/\$ 销售顾问在E- 经销商需根据 述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	等部合格标准 Rect Bunks # - North Park grad grad grad grad park p	ROMYTORNIERSM	e mega-	EndYdd	DAMO (M
检查经销商E- 度,在入职/\$ 销售顾问在E- 经销商需根据 述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	### ARKE TRANSPORT	存在株子男及前間間市の株 ウ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ	t seek -	Rabel Yului #60 PPM 07 - 2120 - 2002	AND GRAND STATE OF ST
检查经销商E- 度,在入职/\$ 销售顾问在E- 经销商需根据 述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	等部合格标准 RECEBBANG # - NORTH PROPERTY OF THE	ROBYTOLINE	t seek -	能的相下或数 8 A F F M	EAST GATE GATE GATE GATE GATE GATE GATE GAT
检查经销商E- 1度,在入职/\$ 销售顾问在E- 经销商需根据 述条款均由经	learning系统中必修课程 表岗后四周内必须达到1 learning系统完成销售部 要求参加经销商能力发展 销商能力发展团队进行	00%完成 部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销 展团队组织的E-Leaming/TMS系统培训 判定,任意一点末达标,不得分	### ARKE TRANSPORT	存在株子男及前間間市の株 ウ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ マ	t seek -	Rabel Yului #60 PPM 07 - 2120 - 2002	AND GRAND STATE OF ST

说明

编号:74

标准条款: E-learning 在线检查

评价项目:.1.新经销商应按照 DLR HR 关于人员配备的要求,在 E-learning 系统进行注册,并在开业前完成全部的在线学习必修课程

- 2.经销商新入职人员/转岗人员 , 需在 E-learning 系统进行注册/变更 , 并在规定时间内完成全部在线学习必修课程
- 3.经销商销售部员工应按照英菲尼迪销售部要求,使用 E-learning 系统进行在线学习,并参与考评
 - 4.经销商需参加经销商能力发展团队组织的 E-Learning/TMS 系统培训

审核方法:随机抽取入职6个月内和超过6个月的销售顾问各50%,检查内容包括:

1.检查经销商 E-learning 系统注册情况,包括 - 新经销商在开业前至少2周内,需根据 DLR HR 的必备人员要求注册到系统,经销商新入职人员/转岗人员,需在职位确定1周内在系统进行注册/更新

- 2.检查经销商 E-learning 系统中必修课程学习进度,包括:-新经销商必备人员必修课程的学习进度,必须在开业前达到 100%完成,-新入职/转岗人员必修课程的学习进度,在入职/转岗后四周内必须达到 100%完成
- 3.销售顾问在 E-learning 系统完成销售部指定的在线考试,销售顾问总体成绩需符合英菲尼迪销售部合格标准
- 4.经销商需根据要求参加经销商能力发展团队组织的 E-Learning/TMS 系统培训上述条款均由经销商能力发展团队进行判定,任意一点未达标,不得分