华扬联众绩效考核

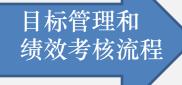
-- 在线工具使用手册 2017年3月期



目标管理和绩效考核的意义

- 1. 绩效考核促使员工和经理就工作目标、预期结果在考核初期即达成认识上的一致
- 2. 绩效考核使员工和部门领导的目标方向一致 -- 做对的事
- **3.** 绩效考核使员工关注结果-- 追求工作效率
- 4. 绩效考核流程使管理者和员工就工作结果进行主动积极的沟通 -- 提供对话平台
- 5. 绩效考核关注员工自身优势和工作中可以改进的方面--为员工发展提供依据





トレン



华扬联众目标填报工具 之目标填报与审批

- "2016年度目标"感谢大家对调整和补填的支持
- "2017年度目标"调整模板后,将邮件通知大家填报



一、了解目标权重设置

评估第一部分公司文化占到20%权重,第二部分-年度目标占80%权重。

年度目标包括公司(股东)、客户(内部或外部)和员工(团队建设和个人成长)3个模块,各目标权重设置与员工的职位职级有很强相关性。**随着职级的增加,公司(股东)及团队建设的分量会更重。**

不同职位、职级,目标侧重会有差异

下表仅做参考

权重	华扬文化	公司 (股东)	客户 (内部或外部)	员工 (团队建设 和个人成长)	备注
A	20%	10%	50%	20%	初级员工的成长更多 在工作中
В	20%	10%	50%	20%	
С	20%	10%	50%	20%	开始加入团队管理
D	20%	30%	30%	20%	
Е	20%	40%	20%	20%	
F	20%	40%	20%	20%	
关键字	_	利润、形象、合规	专业服务,部 门及资源协调 等	个人成长与 团队管理	

二、如何设置目标及关键结果(OKR: Objectives and Key Results)

· 每年设置一次目标及OKR

员工每年设置/检查自己的目标及关键结果(OKR),用以评估企业/员工的绩效。

• 不能设置太多的目标与关键成果

一次设置目标不多于8个,每个目标下包含若干个具体目标和与具体目标相关的关键成果,这样的任务量就比较大了。如果设置太多目标及关键结果会干扰员工完成真正需要做的事。

• 让OKR富有挑战性

研究显示那些设置了富有挑战性目标的人能够收获更多成果。

· 关键成果尽量符合SMART原则

符合SMART原则(描述明确/可衡量/可实现/结果为导向/在特定时间范围内)的目标帮助我们进行客观的评估。

OA目标图书馆内有部分职位的设置,仅供参考



绩效考核目标审批流程



华扬联众目标填报工具 之评估流程



员工自我评估

请根据本职工作的能力和职责来要求完成评估

职级		对应岗位	职级解释说明	能力
B (主管职级)	В2		在上级领导的管理下,有能力带领团队完成比较复杂的任务;有一定的团队管理能力,能够合理安排下一级员工的工作内容和跟踪工作结果,为团队的最终工作结果负责;	执行力 (高级) 领导力 (初级)
	B1	员 	基础的工作非常熟练且无需指导,除完成自己的工作外,可以将自己的经验知识传授给初级员工,开始形成团队管理的意识,懂得如何通过他人完成任务;	执行力 (中级) 领导力 (初级)
A (助理、专员 职级)	A2		能够独立完成基础工作,可以在上一级主管的指导下 完成比较复杂的工作,且完成质量很好;	执行力 (中级)
	A1		应届毕业生无经验,或者有一定经验,但是基础能力 需要多加锻炼和学习,需要上一级较多指导;	执行力 (初级)
	A0	实习生	在校学生,需持有有效的学生证件;	形成职场 概念

请根据本职工作的能力和职责来要求完成评估

职级		对应岗位	职级解释说明	能力
	D3	全国总监、多条业 务线总监、资深专 业人员	能够跨地域管理团队;站在公司的业务及战略层面管理协调区 域资源,制定目标和培养团队,业务知识精专;	战略能力 (高级) 领导力 (高级)
D (总监职级、 专家职级)	D2	总监、资深专业人	能够定方向,组班子和带队伍;站在公司的业务及战略层面管 理团队,业务知识精专;工作方向制定,指导副总监统筹各种 资源以让团队达到工作目标;	战略能力 (中级) 领导力 (高级)
	D1	副总监、资深专业 人员	开始学习如何定方向;站在公司的业务及战略层面管理团队, 懂得协调部门间关系,为部门顺利完成任务创造良好环境;业 务知识精专;帮助总监做好工作方向制定,资源统筹等各项管 理工作;	战略能力 (初级) 领导力 (高级)
C (42181111672)	C2	集团及子公司各业	开始具有独立解决问题的能力,根据目标和问题能够提出解决方案。在团队管理方面更加成熟,能够发掘优秀人才,懂得如何激励员工并及时提供反馈;管理带领一个小团队工作,只需要上一级别领导给一些大方向的指导;有较强的判断力,能够优化各种资源,站在团队的角度考虑问题;	执行力 (高级) 领导力 (中级)
(经理职级)			开始形成独立解决问题的能力,关注结果的同时可以主动提出 各种解决方案;团队管理能力进一步提高;	执行力 (高级) 领导力 (中级)

员工自评:自我评分并提供说明

说明: 华扬文化部分

• 自评超过3分,系统将弹出说明,要求员工提供举例说明如何在工作中体现了该文化特质;



员工自评:自我评分并提供说明

说明:年度目标部分

• 在"完成情况及主要业绩说明"项填写详细说明工作成绩和主要成果,并提交自评分数;



员工自评:完成综合意见反馈表



一级经理评估

一级经理评估:经理提供反馈

说明:一级经理可以在"绩效查看"目录中看到各员工的评估表状态



一级经理评估:在"待办事项"中取得评估表



一级经理评估:完成反馈意见及评分



一级经理评估:完成反馈意见



二级经理评估

二级经理评估:完成反馈意见

说明:

二级经理可以在"待办事项"目录中取得员工的评估表



二级经理评估:查看一评人评分和反馈意见



二级经理评估:查看一评人评分和反馈意见

利	0% , 自评得分 : 3.1分 第一评估人打分 : 3.1分				
目标名称	目标具体描述	员工评分	识明	第一评估人评分	第一评估人说明
	1. 学习愿望迫切而且学得快;	3分	7-学习, 开放, 改变。第一	3分	
	2. 关注行业变化,理解新技术及行业发展趋势对公司业务的意义;	C	STILL IS	3分	
乐学善学	3. 涉猎广,对行业、科技发展、娱乐、文化等领域知识渊博;	3分		4分	李婧关注广告行业发展趋势、了解竞争对手业务格局 变化,乐于分享
	 持续学习,并能做到在团队内外分享所学(如组内分享或公司中分享/培训); 	4分	半年内在团队内共分享5次	4分	李婧乐于分享、善于总结, 是团队内完成分享次数最多 的员工
	1. 有能力通过现象判断产生问题的根源,提出有效解决方案;	4分	考勤系统无法正常扣outing年假,通过和IT部门开会,找到系统原因,因满解决。	4分	找到Outing年假无法扣的原因,及时解决问题
	2. 有能力将复杂问题简单化,选择效果最佳的方案;	3分		3分	
结果导向	3. 能发现方案执行中潜在的障碍,提出有效的执行计划,取得完满结果;	3分		3分	
	4. 能够在压力下持续工作并坚持不懈;	3分		3分	

二级经理评估:查看一评人评分和反馈意见

第二部分 年度目标

1. 公司(股东): 权重 50%, 目评得分: 3.3分 第一评估人打分: 3.7分

目标名称	目标具体描述	关键结果描述	完成情况及主要业绩说明	员工评分	第一评估人语
		100000000000000000000000000000000000000	UNION STORES STORES STORES		20
计十小次红印度	Bill指标	完成10亿	完成3亿煤体投放任务	3分	4分
扩大业务规模	增加新客户	3↑	新增一个客户小牛在线	2分	3 //
扩大业务范围	移动儒业务增长	增长10%	移动病今年投放量大增,实际增长达到50%	5分	4分

第一评估人反馈:

基本完成投放指标、开拓新客户1个、移动端和视频方面有比较大的突破

查看一评人 反馈意见

2.客户(内部或外部): 权重 30% , 目评得分: 3.5分 第一评估人打分: 3.5分

目标名称	目标具体描述	关键结果描述	完成情况及主要业结说明	员工评分	第一评估人评
	满足客户设定的业绩指标	完成	得到客户5封表扬信,超标准完成客户设定的KPI	4分	4分
提高客户满意度	获得案例	1个	得到金投赏金奖一个	3分	3 //
第一评估人反馈;		1	★ 套一证人		

客户服务部分做得不错

查看一评人 反馈意见

二级经理评估:提供反馈意见

