



PHIẾU ĐÁNH GIÁ NHÂN SỰ SAU 02 THÁNG THỰC TẬP

NHÂN VIÊN:.....

VỊ TRÍ: THỰC TẬP SINH SALES XUẤT KHẨU

TEAM LEADER:.....

TEAM KINH DOANH XUẤT KHẨU

THỜI GIAN ĐÁNH GIÁ: 02 THÁNG (TỪ NGÀY)

Nội dung chính:

1. Đánh giá từ nhân sự
2. Đánh giá từ Team leader
3. Kết quả đánh giá

Nội dung chi tiết:

1. ĐÁNH GIÁ TỪ NHÂN SỰ:

Nhóm tiêu chí	Tiêu chí chi tiết	Kết quả (thang điểm 10)	Ghi chú
1. Môi trường làm việc	Phòng ốc, trang thiết bị		
2. Môi quan hệ trong công việc	MQH giữa các phòng ban		
3. Quy trình hướng dẫn và đào tạo	- Quy trình khai thác thông tin đánh giá KH - Quy trình mở nhóm báo giá - Lộ trình học việc - Kế hoạch và báo cáo tháng, tuần, ngày		

4. Người hướng dẫn	- Sự hỗ trợ - Truyền tải thông tin		
5. Nội dung công việc	Đúng với mô tả công việc ban đầu		
6. Định hướng công việc	Mức độ phù hợp của định hướng cá nhân so với định hướng team		
7. Cơ hội phát triển	Cảm thấy có cơ hội phát triển lâu dài tại công ty hay không?		
8. Cảm hứng & động lực	Công ty đã tạo đủ cảm hứng & động lực làm việc hay không?		

9. Câu hỏi mở:

9.1. Những khó khăn trong thời gian 02 tháng làm việc vừa rồi

Khó khăn	Giải pháp
.....	
.....	
.....	

.....	
.....	

9.2. Những điều hài lòng trong 02 tháng làm việc

.....

.....

9.2. Những điều chưa hài lòng và cần cải thiện đối với công ty

.....

.....

9.3. Có muốn tiếp tục đồng hành với công ty hay không? Vì sao? Nếu tiếp tục đồng hành thì định hướng trong 02 tháng tới sẽ là gì? Trong 01 năm tới sẽ là gì?

- Tiếp tục đồng hành: ☐ Có ☐ Không

- Lý do:

.....

.....

- Định hướng ngắn hạn (02 tháng tiếp theo):

.....

.....

- Định hướng dài hạn (06 tháng tiếp theo, 01 năm tiếp theo):

.....

.....

9.4. KHÁC

.....

.....

2. ĐÁNH GIÁ TỪ TEAM LEADER:

Nhóm tiêu chí	Tiêu chí chi tiết	Kết quả	Ghi chú
1. Hiệu suất công việc (80% kết quả đánh giá)			
1.1. Doanh số bán hàng xuất khẩu	Tối thiểu 100.000.000 VND/tháng (đối với nhân viên từ 03 tháng làm việc chính thức)	☐ Đạt ☐ Chưa đạt	
1.2. Khách hàng tiềm năng	Tối thiểu 40 khách hàng/02 tháng. Chỉ khách hàng đã kết nối trao đổi & mở nhóm báo giá với Team Leader.	☐ Đạt ☐ Chưa đạt	
1.3. Lượng công việc	Hoàn thành đúng hạn ít nhất 90%/100% task công việc được giao trên CRM	☐ Đạt ☐ Chưa đạt	
2. Tinh thần làm việc (20% kết quả đánh giá)			
Nhóm tiêu chí	Tiêu chí chi tiết	Kết quả (trên thang điểm 10)	Ghi chú
2.1. Tinh thần hợp tác	Thái độ và hành vi tích cực trong việc làm việc nhóm, phối hợp với đồng nghiệp, cấp trên và các bộ phận liên quan để đạt mục tiêu chung, đảm bảo hiệu quả công việc và môi trường làm việc hài hòa.		
2.2. Tinh thần học hỏi	Siêng năng học hỏi, tìm hiểu về sản phẩm, thị trường, marketing, bán hàng, CSKH (sản phẩm: cà phê)		
2.3. Tinh thần chủ động	- Chủ động trong việc tìm hiểu, đề xuất giải pháp mới trong công việc - Chủ động thực hiện & hoàn thành các công việc được giao - Chủ động trong việc đón, tiếp cận khách hàng... trong các buổi gặp mặt trực tiếp tại công ty, sự kiện		
2.4. Tuân thủ nội quy, quy định công ty, phòng ban	Tuân thủ giờ giấc làm việc, đồng phục, tác phong trong công việc		

2.5. Tiếng anh giao tiếp	Tiếp anh giao tiếp căn bản khi trao đổi công việc với khách hàng qua tin nhắn, email, gọi điện, gặp mặt trực tiếp tại công ty		
2.5. Khác			

3. KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ

TIẾP TỤC HỢP TÁC	THỜI GIAN ÁP DỤNG (ngày)	MỨC LƯƠNG (VND/tháng)
☐ Có ☐ Không	-.....	

3.1.Mục tiêu, mong muốn của nhân sự trong thời gian 2 tháng tới

.....

.....

.....

1.1.Cần hỗ trợ gì để đạt được mục tiêu đó

.....

.....

.....

1.1.Phổ biến chính sách hoa hồng cho team xuất khẩu: chính sách hoa hồng, chính sách lương cứng

.....

.....

.....

Nhân sự
(Ký tên)

Team Leader
(Ký tên)

Trưởng phòng
(Ký tên)

TP. Hồ Chí Minh, ngày

Kế Toán
(Ký tên)

Ban Giám Đốc
(Ký tên)