

三民輔考事業集團

簽 呈

中華民國 114 年 05 月 01 日

密 等	✓	極機密	時 限	✓	最速件
		機密			速件
		普通			普通

主旨：市場推廣處業績未達門檻規則乙案，如說明。

說明：

公司各單位皆有個人業績目標，市場推廣處全體同仁也清楚知道個人業績目標以及績效考核制度，如同仁未能達成目標，公司在確定同仁對於所擔任之工作確不能勝任時，則可解除勞動契約；但公司希望可以在這之前，讓同仁及公司都有一個緩衝、輔導、訓練、再進步的空間及過程，讓雙方都可以有更好的結果，以及更好的工作發展

流程：

第一個(次)月業績未達 執行業績訓練輔導(與單位主管討論填寫改善計劃 A 表)



a. 半年內第二個(次)月業績未達 執行業績訓練輔導(與單位主管討論填寫改善計劃 A 表)

b. 連二個(次)月業績未達 執行業績訓練輔導(與區長確認執行改善計劃 B 表)



半年內三個(次)月業績未達 執行換單位進行業績訓練輔導(與副總確認、新單位主管執行改善計劃 C 表)

定義：

連二：連續二個月業績未達單位門檻者

接三：發生未達單位門檻第三次月份，往前半年內有二次未達單位門檻者

此管理規則中班務經理：一年開 100 堂以上的單位

顧問：

1. 連二個月未達業績目標，第三個月則需利用個人三天假，或每天提早一小時進班進行教育訓練，以達到業績目標，教育訓練時間則由同事與主管研擬提報

2. 當第三次未達門檻時，且前二次在半年內，代表不適任可予以解雇，但經處級主管訪談後可再提供換單位訓練帶領一次，給予改善機會

3. 豁免：a. 該名同事未達業績目標連二個月，屬新開設班系半年內(短期支援不足一個月不算)，視為單位開發期，則可排除在執行名單內

b. 試用期過後半年內之同仁不在此執行名單內

經理：

1. 連二個月未達業績目標，第三個月則需利用個人三天假，或每天提早一小時進班完成班務，以達成業績目標

2. 當第三次未達門檻時，且前二次在半年內，第四個月則需利用個人五天假，或每天提早二小時進班完成班務，以達成業績目標

3. 豁免:不適用單位人數(含主管)3人以下

a. 單位該月總收入達單位人數(不含主管), 乘以單位業績門檻 1.5 倍

b. 單位該月上課(開課)堂數達 25 堂以上, 需要處理學務及學生問題

c. 主管轉調單位, 前二個月均屬調整適應期, 以市場熟悉及單位重新定位

d. 該主管新點開設(幕)前半年

e. 單位該月門市或教室遷移、撤點、退租等, 需要額外花時間處理工程, 最長不得超過二個月

f. 單位該月晉用新進員工, 順利通過新訓二階段的月份, 或完成每月考核目標的月份, 但需要完整月份, 最長不得超過五個月

當經理身任多單位, 則以所有單位發生人數、事項、狀況加總評估

4. 主管符合該單位三人以上, 發生接三狀況, 執行完後即可重新計算

例外:可依不同狀況, 給予其他處置, 由各處級主管與陳老師開會討論

注意:

1. 當有業績未達後申請留停, 復職時會追溯之前狀況, 判定是否有連二或接三

2. 換單位後三個月業績均有到達單位門檻目標, 則符合續聘資格, 可向區長申請調整單位。但更換單位後仍業績未達, 則需要重啟此流程

擬辦:

一、鑑請審閱核准。

二、經核准後轉呈會計部門依簽辦理。

三、本案於核准後立即生效。

承辦人	易昭君	主管核准	
致	簽章及日期	批閱	
陳老師			准 許 核 辦
			閱 後 不 准 許 辦 理 , 退 回
			未 定 , 請 來 面 談
			未 定 , 請 提 供 補 充 資 料

版本: 101-0901