

الشركة / المؤسسة:

القسم: إدارة المبيعات والتوزيع

تاريخ التقييم:

فترة التقييم:

استبيان تقييم أداء الموزعين

نموذج تقييم ومتابعة الكفاءة التشغيلية والتعاقدية لشبكة التوزيع

نموذج استرشادي داخلي

أولاً: البيانات الأساسية للموزع

الاسم التجاري للموزع:

رقم السجل التجاري:

المنطقة الجغرافية المعتمدة:

تاريخ بداية التعاقد:

طبيعة التوزيع:

الشخص المسؤول للاتصال:

ثانياً: شبكة التقييم ومعايير الأداء

مقياس التنقيط: 5 = ممتاز | 4 = جيد جداً | 3 = مقبول | 2 = ضعيف | 1 = غير مرض

#	مقياس التقييم	الدرجة (1-5)	ملاحظات
1	تحقيق الأهداف البيعية: مدى الالتزام بحصص المبيعات المستهدفة المتفق عليها.		
2	التغطية الجغرافية ونقاط البيع: التواجد في المنطقة المحددة وتوسيع قاعدة الزبائن.		
3	القدرات اللوجستية والتخزين: توفر شروط التخزين السليم ووسائل النقل المناسبة.		
4	الانتظام المالي وشروط الدفع: الالتزام بآجال التسديد والتعاملات البنكية المعتمدة.		
5	الالتزام بالأسعار والسياسة التجارية: عدم الإخلال بتسعيرة الشركة والترويج المطلوب.		
6	التواصل والاستجابة لخدمة العملاء: سرعة معالجة شكاوى السوق والتنسيق الإداري.		
المجموع الكلي للدرجات:			النسبة:

ثالثاً: النتيجة الإجمالية والتوصيات الإدارية

التقييم العام:

ممتاز (>85%) جيد جداً (70-84%) مقبول (50-69%) غير مرض (<50%)

التوصيات والقرارات المقترحة:

ملاحظات إضافية:

الاسم واللقب:

الاسم واللقب:

التاريخ:

التاريخ:

التوقيع والختم

التوقيع والتأشيرة