

Sales Performance Management & PIP

FMCG Brands & Distribution

दस्तावेज़ प्रकार : योजना / एसओपी / रणनीति / गाइड • तैयार किया गया 27 Aug 2026

यह गाइड बताती है कि यह टूल क्या बनाता है, उसका उपयोग कैसे करें, और किन बातों का ध्यान रखें। टूल का वास्तविक आउटपुट (ड्राफ्ट/रिपोर्ट) टूल पेज पर बनता है।

पृष्ठभूमि

कम-प्रदर्शक को निष्पक्ष और दृढ़ रूप से प्रबंधित करना PIP पर निर्भर है।

इस टूल और आउटपुट का उद्देश्य

यह टूल बिक्री प्रदर्शन-प्रबंधन/PIP देता है।

आउटपुट का उपयोग कैसे करें

कम-प्रदर्शक को निष्पक्ष और दृढ़ रूप से प्रबंधित करने के लिए उपयोग करें।

महत्वपूर्ण सावधानियाँ

PIP दस्तावेज़ित और निष्पक्ष रखें; श्रम-कानून का पालन करें।

साथ के दस्तावेज़

- Field Sales Hiring Kit
- Sales Employee Agreement
- Field Force Attendance & Reporting System
- Sales Induction & Onboarding
- FMCG Field HR Policy Handbook
- Field Force Retention & Engagement

यह एआई-सहायित मार्गदर्शन है। किसी भी बाध्यकारी निर्णय से पहले योग्य पेशेवर से पुष्टि करें। शुल्क, प्राधिकरण और प्रक्रियाएँ राज्य और समय के अनुसार बदलती हैं — अपने राज्य के प्राधिकरण से सत्यापित करें।