



SKITOVICH CONSULTING

30 функций РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

1. Анализ и планирование

- Есть цели на месяц на отдел
- Есть цели на неделю на отдел
- Есть цели на день на отдел
- Есть план достижения целей (список конкретных действий)
- Проводит анализ текущих показателей отдела и каждого сотрудника. Знает узкие места, есть решение. Работает над устранением.
- РОП РЕГУЛЯРНО ДОСТИГАЕТ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

2. Постановка задач

- Проводит ежемесячное собрание
- Проводит еженедельное собрание
- Проводит ежедневные планерки (летучки)
- Поставлены цели на месяц по каждому сотруднику, сотрудник их знает
- Поставлены цели на неделю по каждому сотруднику, сотрудник их знает
- Поставлены цели на день по каждому сотруднику, сотрудник их знает
- Поставлены план действий для выполнения планов, сотрудник их знает

3. Организация

- Участвует в планерках и собраниях между отделами.
- Обеспечивает сотрудников всем необходимым. Нет “простае” сотрудников по причине отсутствия инструментов (телефония, компьютер, интернет)
- Все действия менеджеров, и отдела в целом, согласованы с другими отделами, все происходит быстро и гладко (бухгалтерия, логистика, производство и др. отделы)

4. Обучение

- Сотрудники работают по инструкциям (скриптам).
- Регулярно (каждый день) проводит коучинг (обучение) сотрудников
- Регулярно на собраниях разбирают сложные кейсы (возражения) и способы справиться с ними.
- Есть персональный план развития каждого сотрудника

5. Мотивация

- Все сотрудники замотивированы
- Регулярно проводятся тим-билдинги
- Регулярно проводятся конкурсы на лучшего сотрудника
- Есть доска почета, с фото лучших продавцов

6. Контроль

- Есть CRM
- Ежедневно собираются отчеты менеджеров по KPI
- Строятся графики KPI
- На ежедневных планерках разбираются достижение целей за прошлый день
- На ежедневных планерках обсуждаются цели на текущий день
- Прослушиваются звонки менеджеров
- Проверяется работа в CRM
- На основе контроля ставится план на коучинг