

Чек-лист: Что должен делать ваш РОП.

Проверьте по чек-листу ниже, какие задачи выполняет ваш РОП и проставьте баллы:

1 балл, если выполняет регулярно

0 баллов, если выполняет частично, нерегулярно или не выполняет задачу совсем.

Действие	Баллы
Ежедневно	
Поддерживает порядок в CRM	
Проводит ежедневные утренние планёрки	
Имеет и держит на контроле горячий список клиентов	
Проводит личные встречи-разборы с сотрудниками	
Ведет собственных клиентов, но не делает их приоритетом № 1	
Подводит итоги дня и доводит до сделки «замороженных» клиентов	
Еженедельно	
Проводит оперативные совещания	
Проводит управленческие/переговорные развивающие мероприятия	
Ежемесячно	
Организовывает и ведет собрания с подведением итогов месяца	
Планирует цели, задачи и показатели КРІ на месяц	

9-10 баллов — вам повезло с РОПом, контролируйте дальше и поддерживайте стабильные результаты.

7-8 баллов — все хорошо, но есть над чем поработать, чтобы получить максимум прибыли - пригласить Михаила «докрутить» работу отдела продаж в компании.

4-6 баллов — самое время пригласить Михаила обучить вашего РОПа или даже полностью перестроить отдел продаж.

0-4 балла — недополучаете прибыль, поставьте приоритетной задачей на следующий месяц «Пригласить Михаила наладить работу отдела продаж в компании».