Чек-лист

*Занятие Отдела Продаж №1*

Чек-лист Вы должны принести в распечатанном виде, и он будет пропуском в зал.

Имя и Фамилия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ниша: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Все задания принести необходимо в **распечатанном виде в цвете.**

Проработать лично 50 лидов. Составить таблицу с комментариями к каждой продаже или обещанию.

Сделать 5 фотографий, отображающих ваш отдел продаж, его особенности и специфику.

Принести презентацию по анализу сильных и слабых сторон отдела продаж первого участника вашей тройки.

Напишите эссе «Идеальный метод продаж» на основе 50 личных продаж.

Принести план изменений у себя в компании на основе проведенного аудита (от 5 до 15 пунктов).

Принести презентацию по анализу сильных и слабых сторон отдела продаж второго участника вашей тройки.

Принести 50 транскрибаций (стенограмм) звонков ваших менеджеров с вашими комментариями.

Принести 50 аудиозаписей хороших и плохих примеров работы ваших менеджеров (на флешке в формате mp3).

Принести прайсы, каталоги, коммерческие предложения, маркетинг-киты и все остальное "вооружение", которое есть у ваших менеджеров.

Принести все виды и форматы отчетов, которые вы используете в компании.

Печать: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Проработать лично 50 лидов.  
- Подготовьте таблицу с комментариями к каждой продаже или общению.   
- Напишите эссе «Идеальный метод продаж»  
- Предоставить 50 транскрибаций звонков по этим лидам (что такое транскрибация - это текстовое представление разговора; разговор изложенный в тексте).  
  
2. Аудит отдела продаж.  
Всем участникам необходимо разбиться на тройки. Два участника делают аудит для третьего. В итоге каждый участник делает два аудита для других. В одной тройке не могут быть сотрудники или владельцы одной компании.  
Необходимо провести аудит методом «тайный покупатель». Попытаться купить друг у друга и найти все точки стресса (купить не менее 5 раз). Результатом будут выявленные сильные и слабые стороны. Подготовить выводы в виде презентации (в формате PowerPoint).  
В итоге вы должны:  
1. Сфотографировать свой отдел продаж (5 фото);  
2. Приложить маркетинговые материалы, которыми вооружены ваши менеджеры (прайсы, каталоги, коммерческие предложения, маркетинговые киты);  
3. Предоставить существующие аналитические отчеты;  
4. Предоставить 10 аудиозаписей разговоров ваших менеджеров с клиентами;  
5. Предоставить 10 транскрибаций разговоров менеджеров;  
6. Подготовить презентацию-заключение по бизнесу первого участника вашей тройки (в формате PowerPoint);  
7. Подготовить презентацию-заключение по бизнесу второго участника вашей тройки (в формате PowerPoint);  
8. Подготовить план очевидных изменений у себя в компании на основе проведенного аудита (5-15 пунктов).  
  
Дедлайн для сдачи заданий в электронном формате 19 апреля (суббота) до 12.00. После этого времени доступ к сдачи первого задания будет закрыт.  
  
Вам дается еще 1 день на подготовку распечатанных заданий, которые сдаются непосредственно на входе перед следующим занятием.