Чек-лист

*Занятие Отдела Продаж №7*

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.**

Предоставьте форму оценки вызовов и оценку 10 входящих и 10 исходящих вызовов

Предоставьте отчет CALL PERFOMANCE

Предоставьте аудит вашей IP-телефонии и CRM-системы

Предоставьте управленческую таблицу за прошедшую неделю

Предоставьте описание системы мотивации с привязкой к показателям качества

Аттестация: предоставьте отчет (в свободной форме) о том, что вы сделали за время прохождения курса

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