

Чек-лист для оценки менеджеров по продажам



**Школа
Продашь!**

Чек-лист для оценки менеджеров по продажам

Для менеджеров по продажам, руководителя отдела продаж и руководителя компании

Этот чек-лист мы разработали специально для оценки общего уровня профессионализма менеджеров по продажам. Почему общего? Потому что субъективность оценки всё же остается, так как она складывается из самооценки менеджера и оценки руководителя отдела продаж (или руководителя компании). Чтобы оценка была адекватной, нужен профессиональный взгляд стороннего специалиста и комплексные методы проверки (такие, как «тайный покупатель», тестирование и т. п.).

И всё же этот чек-лист поможет сложить представление о том, насколько менеджер может использовать свой потенциал, знает основные требования пяти этапов продаж и применяет их на практике.

Как оценивать результат?

Мы рекомендуем взять за основу пятибалльную систему оценки:

- «отлично»;
- «хорошо»;
- «удовлетворительно»;
- «неудовлетворительно»;
- «очень плохо».

Соответственно, преобладающая оценка покажет, каков результат, нуждается ли менеджер в переподготовке или повышении квалификации.

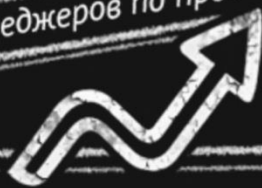
Высоких вам оценок!

№	Качества/умения/навыки менеджера по продажам	Самооценка	Оценка руководителя отдела продаж
Личные качества			
1.	Организованность		
2.	Умение планировать свою работу		
3.	Компетентность		
4.	Энтузиазм		
5.	Стратегическое мышление		
6.	Ориентированность на результат, завершение работы		
Установление контакта			
7.	Умение устанавливать контакт		
8.	Навык активного слушания		
9.	Умение поддерживать контакт		
10.	Умение выходить на ЛПР (лицо, принимающее решение)		
11.	Умение вызывать доверие у клиента		
Выяснение потребностей			
12.	Умение собирать информацию о клиенте		
13.	Умение узнавать о планах клиента		
14.	Умение выявлять потребности клиента		
15.	Умение создавать благоприятное впечатление о себе		
16.	Умение показать заинтересованность проблемами клиента		
17.	Умение управлять беседой		
18.	Умение задавать вопросы		
Презентация товара			
19.	Знание тонкостей презентуемого товара		
20.	Умение заинтересовать клиента		
21.	Умение доносить до клиента информацию о преимуществах товара		
22.	Умение создавать благоприятное впечатление о компании		
Ответы на возражения и вопросы			
23.	Умение работать с недовольным клиентом		
24.	Умение отвечать на типичные возражения клиента		
25.	Умение убеждать		

№	Качества/умения/навыки менеджера по продажам	Самооценка	Оценка руководителя отдела продаж
Заключение сделки			
26.	Умение подвести клиента к заключению сделки		
27.	Умение выявлять причины отказа клиента		
Еще...			
28.	Умение находить новых клиентов		
29.	Ответственное ведение базы данных		
30.	Знание потребительского рынка		
31.	Умение составить хорошее коммерческое предложение		
Какими дополнительными умениями и навыками должен обладать менеджер, чтобы успешно продавать именно в вашей компании?			

Тренинг Продашь!

Программа для менеджеров по продажам



1. Начните продавать больше!

- Менеджер по продажам: особенности профессии.
- Основные этапы цикла продаж.
- Цели, инструменты и сложности каждого этапа.



2. Подготовьтесь к переговорам с клиентом:

- Соберите информацию о клиенте.
- Проведите анализ данных.
- Спрогнозируйте ход переговоров.



3. Позвоните и назначьте встречу

- Входящий и исходящий звонки: управляем беседой.
- Алгоритм первого звонка.
- Как реагировать на фразу: «У нас уже есть поставщики?»



4. Установите контакт с клиентом.

- Как понравиться? Правила делового этикета.
- Дополнительные инструменты формирования доверия.
- Грамотный переход на основные этапы продаж.



5. Выясните потребности клиента.

- Учимся управлять ходом беседы с клиентом.
- Учимся конструировать вопросы.
- Развиваем умение слушать и слышать клиента.



6. Заинтересуйте клиента преимуществами.

- Техники успешной презентации товара или услуги. О чем говорить?
- Техники преподнесения информации. Как говорить?
- Метод «свойство - выгода».



7. Преодолейте возражения.

- Как отвечать на типичные возражения клиентов: «Качество товара плохое», «Я работаю с вашими конкурентами», «Дорого»?
- Инструменты аргументации и убеждения.



8. Наконец, продайте!

- Фраза-переход на завершение сделки.
- Что делать в случае неудачи?
- Что делать в случае успеха?

Идея!

Идеальный менеджер по продажам...
Думаете это фантастика?
А мы знаем,
что это возможно!

Фишка №1

Online-тестирование
до и после тренинга

Фишка №2

90% практики
и только 10% -
мини-лекции

Фишка №3

Конференц-зал
для обучения -
в центре города

Ведущая тренинга:

Анастасия Солнцева,
директор Школы.

Формат обучения:

- сборный
- корпоративный

Время обучения:

16 часов (два дня
с 10.00 до 17.00)

Звоните:

8-800-250-65-58
+ 7-3852-585-535

Пишите:

school@prodasch.ru
you@prodasch.ru

Приходите в гости:

г. Барнаул, ул. Пушкина,
д. 386, оф. 306

Читайте:

www.prodasch.ru
www.facebook.com/prodasch