ПРОДАЖИ

Проверка РОПа

Инструмент: Проверка РОПа: 10 вопросов и 10 зон ответственности

Час разговора и неделя наблюдения: тянет ли РОП роль и чему учить

ВРЕМЯ
1 час разговор, неделя наблюдения

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Метод из материалов «Обязанности РОПа» и «Чек-лист проверки РОПа», переписан под BS

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Оцени 10 зон 1-5, задай 10 вопросов, по ключу 0, 1 или 2. Итог: 16-20 руководитель, 10-15 программа роста, до 10 не подходит.

1 Кого проверяем

Имя РОПа

Сколько месяцев в роли

Менеджеров в отделе

Выполнение плана за 3 месяца, %

Доля сделок, которые закрывает сам, %

2 10 зон ответственности

обведи оценку: 1 плохо, 5 отлично

Планирует свою работу и отдела	1	2	3	4	5
Ставит задачи, которые делают с первого раза	1	2	3	4	5
Сверяет факт с планом ежедневно	1	2	3	4	5
Сам нанимает продавцов	1	2	3	4	5
Вводит новичков по программе	1	2	3	4	5
Расстаётся с теми, кто не тянет	1	2	3	4	5
Объясняет цели компании	1	2	3	4	5
Разбирает провалы и удачи	1	2	3	4	5

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Мотивирует деньгами и признанием	1 2 3 4 5
Растит сильных	1 2 3 4 5

3 10 вопросов

серые строки: пример заполнения

Вопрос	Сильный ответ содержит	Что ответил	Балл 0-2
1. Как на собеседовании понять, что продавец будет продавать?	Просит продать себя или продукт за минуту, спрашивает, что считать результатом. Верно: оплаченная сделка		
2. Как поднять конверсию из заявки в оплату?	Скорость ответа, оффер, честный срок, ответы на возражения, связь с маркетингом, лимит сделок, обучение		
3. Чем держать настрой команды помимо денег?	Признание, соревнования, доска показателей, награда за 100-ю сделку, выбор отпуска, план роста		
4. Как разбирать звонок с менеджером?	Сначала удачи, потом 1-2 точки роста, ролевая игра, задание, проверка. Оценивает действия, не личность		
5. Какие цифры отдела смотришь каждый день?	Заявки, звонки и минуты, встречи, счета, оплаты, выручка, средний чек		
6. Какие последствия за нарушения применяешь и когда?	Разговор, лишение горячих заявок, лишение бонуса за дисциплину, взыскание по Трудовому кодексу, увольнение. Знает, что за что		
7. С чем менеджер работает в CRM?	Сделка, контакт, задача, этапы, поля, записи звонков, WhatsApp, шаблоны КП		
8. Чем догреть холодного клиента?	Кейсы, личное видео, расчёт потерь, образцы, пробный период, экскурсия, вебинар, встреча		
9. Где отдел продаж сам может взять заявки?	Рекомендации, партнёры, мероприятия, старая база, сообщества, холодные касания, 2GIS		
10. Назови этапы продажи	Подготовка, контакт, программирование, квалификация, потребность, усиление, презентация, возражения, закрытие		

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

4 Неделя наблюдения

- [ ] Планёрка с планом каждого
- [ ] Разобраны хотя бы 2 звонка
- [ ] Знает вчерашние цифры каждого
- [ ] Сам закрывает только крупные сделки
- [ ] Новичок учится по программе

5 Решение

Сумма баллов

Слабые зоны

Решение: план роста, перевод, замена

Дата повторной проверки

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Баллы: от 16 из 20
- 10 зон в среднем: от 4 из 5
- РОП закрывает сам: до 20%
- План отдела через 2 месяца после проверки

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS