

# Чек-лист: готов ли отдел продаж к регламентам

4 раздела · 19 пунктов · Диагностика · Создание документов · Обучение · Контроль

## 01 Диагностика

- Проведён глубокий аудит отдела продаж (интервью с командой, анализ CRM-базы, прослушивание звонков)
- Выявлены корневые проблемы (утечка трафика, отсебятина в скриптах, бардак в карточках)
- Собраны текущие показатели (конверсионные переходы, средний чек, индекс NPS)
- Зафиксированы цели (какие конкретно метрики необходимо улучшить)

## 02 Создание документов

- Написан подробный регламент, покрывающий все 8 ключевых аспектов работы
- Созданы речевые модули (скрипты) для всех сценариев взаимодействия
- Подготовлен исчерпывающий учебник по продукту (описание клуба и услуг)
- Разработаны удобные чек-листы и таблица для отработки 20 главных возражений
- Весь пакет материалов согласован с управляющим директором и собственником

## 03 Обучение

- Проведена установочная встреча с презентацией новых правил
- Менеджерам выделено время на вдумчивое изучение документов
- Организован практический тренинг по отработке речевых сценариев
- Вся команда успешно сдала тест на знание регламента (с результатом не ниже 80%)
- Каждый сотрудник поставил подпись об ознакомлении и согласии с условиями

## 04 Контроль

- Настроен процесс ежедневного самоконтроля (заполнение вечерних чек-листов)
- Руководитель отдела начал проводить еженедельные встречи тет-а-тет
- В CRM-системе настроены триггеры и автоматические оповещения о просрочках
- В календарь внесён обязательный квартальный срез знаний
- Утверждён план корректировки инструкций на основе обратной связи