1. **收集高层对销售系统的期望, 了解企业文化, 收集公司战略规划, 对实施的系统有哪些核心的要求, 沟通实施过程中的通报机制**

1. **收集销售主管对目前公司销售业务背景介绍, 具体信息为:**

* 对公司目前的流程,产品,组织架构,部门协作方式等进行描述
* 行使销售职能的人员有哪些？请描述各自参与的工作流程以及岗位职责。（可以利用文字、图表描述）。
* 目前是如何对客户进行管理的？有无对客户进行区分？是如何区分的？
* 与客户的协议有哪些？有无分类？
* 有哪些业务流程需要实施, 这些业务流程目前如何运行, 流程直接的协作关系.
* 目前有几种销售形式？请详细描述每种销售形式的过程是怎样的？每种销售形式的是怎样处理的？
* 目前的销售折扣是如何进行的？有哪些销售折扣？
* 销售定单与会议组织联系如何？
* 公司有哪些主要的销售策略？
* 公司的报价系统是如何管理的? 销售人员对外报价是否一致？报价由哪个部门制订？如何进行修改？
* 目前有无对客户进行资质检查的环节？是如何进行的？
* 哪些业务数据需要挖掘,以支持决策层做决策
* 有哪些报表需求？
* 如何对销售员的销售业绩进行考核的？
* 各个流程包括哪些环节,参与人员, 他们的角色, 职责, 流程执行的时间, 各个环节执行的时间
* 周报和日报的定义,样表
* 上岗培训资料
* 如何对下属业务实行监督
* 有哪些出错处理和应急处理
* 如何进行催办
* 如何知会?是否存在业务结束时的收文人功能
* 目前业务操作流程所存在的问题,期望有哪些改进(包括对高层的汇报,对下属的监督,对业务的引导)
* 期待的用户体验有哪些要求
* 哪些属于敏感数据
* 对系统用户类型,使用权限有什么期望
* 平时如何发布部门信息, 把信息传达给目标人的方式有几种