

# Mastery Sales DISC

## نموذج تتبع الأداء المستمر

### Sales Performance Tracker

بيانات الموظف

الاسم: .....

الشهر: .....

الأسبوع	المؤشر (KPI)	الهدف	المحقق	%
1*3	عدد المكالمات التي تم فيها تحديد النمط	20	.....	.....
	معدل الإغلاق (Conversion Rate)	15%	.....	.....
	متوسط زمن المكالمات (لأنماط السريعة D/I)	5m<	.....	.....
2*3	عدد المكالمات التي تم فيها تحديد النمط	25	.....	.....
	معدل الإغلاق (Conversion Rate)	18%	.....	.....
	متوسط زمن المكالمات (لأنماط السريعة D/I)	5m<	.....	.....
3*3	عدد المكالمات التي تم فيها تحديد النمط	30	.....	.....
	معدل الإغلاق (Conversion Rate)	20%	.....	.....
	متوسط زمن المكالمات (لأنماط السريعة D/I)	4m<	.....	.....
4*3	عدد المكالمات التي تم فيها تحديد النمط	35	.....	.....
	معدل الإغلاق (Conversion Rate)	22%	.....	.....
	متوسط زمن المكالمات (لأنماط السريعة D/I)	4m<	.....	.....

ملاحظات المدير: