

Mastery Sales DISC

نموذج تتبع الأداء المستمر

Sales Performance Tracker

بيانات الموظف

.....الشهر:

.....الاسم:

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

ملاحظات المدير:
