

## Регулярный менеджмент отдела продаж

### Общие принципы:

- Вся команда придерживается единого ритма и дисциплины.
  - Каждое мероприятие обязательное, никто не опаздывает.
  - Время встреч и активности устанавливает РОП
  - Все мероприятия проходят оффлайн или онлайн
- 

### Рабочее время и структура дня:

Время	Активность
09:00–09:10	Утренняя зарядка (общекорпоративная, обязательная)
09:10–09:40	Утренняя планерка с РОП: результаты за вчера / цели и план на день
09:40–10:00	Подготовка к активной фазе продаж (скрипты, CRM, цели)
10:00–13:00	Основная сессия: первичные и повторные звонки, дожимы сделок, продажи
13:00–14:00	Обед согласно графика
14:00–18:00	Работа с лидами, сделками, перезвонки, дожимы, продажи
17:00–17:30	Индивидуальные встречи МП с РОП
17:30–18:00	Разбор звонков / ролевая игра (обязательно всей командой)

---

### Распределение по дням недели:

#### Понедельник

- 09:00–09:10 — Зарядка
- 09:10–09:40 — Планерка с РОП
- 10:00–13:00 / 15:00–17:00 — Продажи
- 13:00–15:00 — Обеды (2 итерации)
- 17:00–17:30 — Инд. встречи с МП (1–3 человека)
- 17:30–18:00 — Ролевая / разбор звонков / обратная связь

- 18:30–19:00 — Встреча с директором по продажам: итоги недели, чемпионы, инсайты

## Вторник

- Всё по общему расписанию + Встреча с директором по продажам: итоги недели, чемпионы, инсайты
- Инд. встречи с МП
- Тематическая ролевка: Выявление потребностей / Работа с возражениями / Дожим сделки / Закрытие

## Среда

- Всё по расписанию
- Инд. встречи с МП
- В фокусе: «Проработка лидов и долгих сделок»

## Четверг

- Всё по расписанию
- Инд. встречи с МП
- Ролевка: “Отработка нестандартных кейсов / креативная продажа”

## Пятница

- Всё по расписанию
- Инд. встречи с МП
- Финальная ролевка недели + интерактив (баттл, кто лучше обрабатывает лид)
- Подведение итогов недели + поощрение лучших

---

## Дополнительно:

- CRM-заполнение контролируется РОПом ежедневно в течении дня до 18:00.
- KPI и показатели обсуждаются на утренних планерках и индивидуальных встречах с РОПом
- Каждый МП обязан участвовать в ролевках, минимум 1 раз в неделю в роли исполнителя.
- Записи звонков с пометками “Образцово” и “Нужно доработать” публикуются каждую неделю в командном чате или на общих разборах