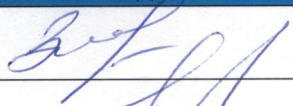




ПРАВИЛА РАЗРАБОТКИ КЛИЕНТА

1. Для разработки клиента, менеджер должен проверить контрагента по ИНН, Телефону и названию клиента по базе контрагентов в 1С.
2. Сделать запрос ОБД на внесение клиента в справочник контрагентов 1С.
3. Каждая коммуникация с клиентом до первой отгрузки должна сопровождаться **событием** в 1С в карточке этого контрагента с комментариями о результате переговоров и созданием **напоминания** о следующем звонке.
Информацию в событиях видит сам менеджер (как напоминание о договоренностях с клиентом), руководитель и любой из сотрудников компании. Последующие отгрузки являются доказательством работы с клиентом.
4. При работе с клиентом, который имеет филиалы и дополнительные юридические лица, ответственный менеджер должен внести и объединить в холдинг в справочнике контрагентов 1С все имеющиеся филиалы и юридические названия для дальнейшей их разработки.
5. Если в карточке контрагента в течение 3-х месяцев нет документов, свидетельствующих о контакте и его разработке, клиента по согласованию с руководителем подразделения можно переводить на другого менеджера.
Исключение составляют клиенты, которые работают через конкурс. В таком случае, в последнем событии обязательно должна быть указана ориентировочная дата будущего конкурса.
6. Если менеджер инициирует начало работы с клиентом, филиал которого работает с менеджером в другом городе и рассматриваемый филиал не введен в программу, карточка вводится на менеджера, который начал разработку данного клиента.
7. Если менеджер инициирует начало работы с клиентом, филиал которого работает с менеджером в другом городе и по клиенту не ведутся работы (нет созданных документов, подтверждающих разработку или работу с клиентом), компания и все филиалы передаются в работу менеджеру, который вышел на этого клиента.

Лист согласования

Дата	ФИО	Подпись
09.04.13	Земкова И.А.	
09.04.13	Анисимова В.Е.	