

ЧЕК-ЛИСТ

Этот чек-лист поможет Вам объективно оценить свои продажи и использование в них нашей технологии. Он же поможет Вам понять, над чем работать в дальнейшем, чтобы становится успешнее.

Обратите внимание на комментарии к чек-листу: если какой-то пункт объективно не мог быть выполнен в конкретной продаже – он засчитывается выполненным, хорошим показателем мы считаем 80%-й и выше результат по чек-листу, любые сомнения трактуются в пользу продавца.

Чек-лист					
Менеджер:			Дата:		
Оценивал:			Общий итог (в баллах из 33):		
№	Что оценивается	Да	Нет	Вес	Балл
1	Менеджер сам начинает общение с покупателем не позднее полуминуты с момента его появления в магазине			X1	
2	Устанавливая контакт, менеджер не вызывает напряжения (не возникает ощущения обязанности что-то выбрать или попытки что-то «впарить»)			X1	
3	Менеджер выясняет технические характеристики запроса клиента			X1	
4	Если клиент не определился с выбором менеджер выясняет предпочтения клиента и его ожидания по бюджету покупки			X2	
5	Менеджер предлагает несколько вариантов, правильно аргументируя разницу между ними и устраняет сомнения клиента в выборе			X2	
6	Менеджер правильно предлагает приоритетные и уцененные товары			X2	
7	Менеджер предлагает зарезервировать товар и пытается взять мобильный номер клиента, если товара нет в наличии или он есть только в других магазинах сети			X3	
8	Менеджер задает вопрос «Что еще»? после отработки основного запроса клиента			X2	

ЧЕК-ЛИСТ

9	Менеджер предлагает сопутствующие товары (если есть такая возможность)			X3	
10	Менеджер конструктивно и уверенно преодолевает возражения покупателя, сохраняя эмоциональное равновесие и доброжелательность			X3	
11	Менеджер предлагает дополнительные товары (расходные материалы) после завершения основной продажи в одном чеке, чтобы не создавать дополнительную реализацию			X2	
12	Если менеджер не знаком с клиентом – то правильно выясняет корпоративный ли это клиент и делает соответствующее предложение			X3	
13	Менеджер уверенно отвечает на возражение корпоративного клиента			X3	
14	Менеджер пытается получить данные другого контактного лица, если новый клиент, с которым он общается – корпоративный, но не отвечает за закупки своей компании			X2	
15	На протяжении всего общения менеджер управляет процессом взаимодействия с клиентом, вовремя перехватывает инициативу			X3	
Итого:					
Комментарии:					

КЛЮЧ: 0–19 баллов (0–60%) = плохо; 20–26 баллов (61–80%) = нормально; 27–37 баллов (81–100%) = хорошо

Рекомендации по заполнению чек-листа.

- Если пункт выполнен, галочка ставится в столбце «Да», если не выполнен — в столбце «Нет».

ЧЕК-ЛИСТ

- За каждую галочку в столбце «Да» начисляется 1 балл. Если в столбце «Вес» стоит
- «×2» или «×3», балл умножается, соответственно, на 2 или на 3 (эти пункты более значимы). За галочку в столбце «Нет» баллы не начисляются и не снимаются.
- Если какой-то из пунктов не был выполнен по объективным причинам, то он оценивается как выполненный. Например, если клиент сам обратился к менеджеру ранее чем через полминуты после захода в магазин, пункт 1 оценивается как выполненный. Если клиент не возражал, пункт 10 оценивается как выполненный. Если менеджер выясняет, что клиент оказывается не потенциальным корпоративным – п.п. 12, 13, 14 оцениваются как выполненные.
- Любые сомнения трактуются в пользу продавца.
- В конце высчитывается общее количество набранных баллов и вычисляется процент соблюдения стандартов (33 балла — 100%-е соблюдение стандартов).
- В комментариях отмечается, что понравилось в работе продавца, а над чем ему еще нужно поработать.

**Успехов в делах и больших Вам
продаж!**