



ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ УТРЕННИХ ПЛАНЕРОК

Одним из наиболее действенных инструментов контроля и оптимизации системы продаж в компании являются **утренние планерки**.

ТАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ УТРЕННИХ ПЛАНЕРОК:

- ✓ Промежуточный контроль тех показателей, достижение которых обеспечивает выполнение плана.
- ✓ Оценка результативности каждого из членов команды. При необходимости можете откорректировать состояние сотрудника в начале рабочего дня.
- ✓ Создание и поддержание дисциплины. Продажах это так же важно, как и в армии.
- ✓ Коррекция ошибок за прошедший день (то есть корректировка проходит не от случая к случаю, а на постоянной основе)
- ✓ Постановка планов на день, которые приводят к измеримому результату. Сотрудник видит цель на день с самого утра.



ЧЕК-ЛИСТ ПРОВЕДЕНИЯ УТРЕННЕЙ ПЛАНЕРКИ

- Проходят утром, как только начался рабочий день, или не позднее 30 минут после его начала.
- Планерка проходит по четко очерченному регламенту (все ее участники знают какие вопросы и в каком порядке будет затрагивать руководитель)
- Продолжительность до 30 минут. Если у вас в отделе 2 продавца - 10 минут максимум.
- В регламенте планерке обязательно есть пункты “Цели на сегодняшний день”.
- На утренней планерке контролируются те метрики в ваших продажах, невыполнение которых на ежедневной основе приведет к сильному отставанию по воронке.
- Планерка всегда начинается в одно и то же время несмотря ни на какие обстоятельства.
- Письменно фиксируем все цели на день и обещания продавцов, особенно об оплатах - > на следующее утро проверяем факт их выполнения.