

## Чек-лист. Экспресс аудит системы B2B продаж в компании.

Просьба оценить вашу актуальную систему продаж по 10-ти бальной системе, относительно каждого пункта где:

**1 - плохо, 3 - неудовлетворительно, 5 - нормально, 7 - хорошо, 10 - отлично.**

### Блок №1. Система продаж.

1. Декомпозиция плана продаж. (Разбиение достижения итогового результата на конкретные, простые шаги.)  
\_\_\_\_\_
2. Применение воронки продаж, расчет показателей конверсии, коэффициента закрытия, выхлопа воронки.  
\_\_\_\_\_
3. Разработан и применяется Dashboard - система показателей оценки (измерения) результата на промежуточных этапах.  
\_\_\_\_\_
4. Разработаны и применяются скрипты продаж под индивидуальный профиль клиента (холодные звонки, выяснение потребностей, презентация решения, работа с возражениями, завершения сделки)?  
\_\_\_\_\_
5. Создана настольная книга продавца (учебник по продукту и услугам) и применяется для обучения новых сотрудников и поддержания квалификации действующих?  
\_\_\_\_\_
6. Уровень навыков личных продаж и переговоров у специалистов?  
\_\_\_\_\_
7. Сформирован список и производится До-продажа дополнительных продуктов и услуг компании?  
\_\_\_\_\_
8. Проанализированы, сформированы, используются и проводится аудит «Точек контакта с клиентом (точки передачи ценности)?  
\_\_\_\_\_
9. Сформирован ценностный образ продукта или услуги, в разрезе функций и опций, факторов выгоды и факторов помощи?  
\_\_\_\_\_
10. Сформирована и проанализирована ролевая модель потребления ваших товаров и услуг в разрезе профилей клиентов, их задач, ожидаемых выгод и присутствующих проблем ?  
\_\_\_\_\_

### Блок №2. Персонал .

1. Произведен анализ ситуационной модели поведения сотрудников с использованием методологии DISC?  
\_\_\_\_\_
2. Разработан профиль компетенций специалиста?  
\_\_\_\_\_
3. На основании профиля компетенций производится ежегодная оценка?

- 
4. Существует ли четкая «организационная структура» отдела продаж с описанием иерархии?

---

  5. Сформирована ли внутренняя конкуренция в отделе продаж?

---

  6. Для каждого сотрудника выявлена мотивационная модель поведения.

---

  7. Разработана и применяется политика о материальной и нематериальной мотивации сотрудников отдела продаж.

---

  8. Для каждого сотрудника разработан, применен и контролируется исполнение, индивидуальный план развития.
- 

### **Блок №3. Работа с клиентской базой.**

9. Произведена и обновляется на ежеквартальной основе сегментации клиентской базы для действующих (ABCXYZ) и потенциальных (ABC) клиентов?

---

  10. Работа с текущими клиентами?

---

  11. Работа с ключевыми клиентами?

---

  12. Сформирована и применяется система расчета охват клиентской базы?

---

  13. Рассчитывается и анализируется на ежеквартальной основе рейтинг лояльности клиентов NPS?

---

  14. На ежеквартальной основе производится и контролируется расчет своей доли в закупках клиента?

---

  15. Производятся анализ и централизованные действия по возврату потерянных клиентов?
- 

### **Блок №4. Процессы в отделе продаж.**

16. Используется CRM-система, настроенная под существующий процесс продажи в компании?

---

  17. Применяется автоматизация повторяющихся бизнес-процессов?

---

  18. Формируются и анализируются на постоянной основе карты рабочего дня сотрудников?

---

  19. Внедрены и анализируются на постоянной основе, данные системы контроля звонков, встреч с клиентами?
-

- 
20. Разработана и внедрена система минимально необходимой отчетности (не усложняющая ежедневную деятельность) специалистов по продажам?  
\_\_\_\_\_
  21. Разработана внедрена система активностей для равномерного выполнения плана продаж?  
\_\_\_\_\_
  22. Разработана и внедрена система контроля эффективности работы руководителя отдела продаж?  
\_\_\_\_\_
  23. Применяются инструменты визуализация результатов работы отдела продаж (день, неделя, месяц, квартал, год)?  
\_\_\_\_\_

**Дополнительная информация, которую вы считаете необходимо указать:**

---

---

---

---

Если по каким либо пунктам оценка менее 10 баллов – это зона роста вашего бизнеса.

Чек-лист составлен в рамках подготовки курса

"Руководитель коммерческого подразделения"

Страница курса

<https://cbo.ru/program/rukovoditel-kommercheskogo-podrazdeleniya>