

Сотрудник: Бондаренко О. В.

Должность: менеджер по продажам

Руководитель: Панченко И. Н.

Индивидуальный план развития сотрудника отдела продаж

Цели развития:

1. Научиться работать с возражениями
2. Улучшить презентацию продукта

Стратегия развития	Действия	Сроки	Отметки о выполнении
Самообучение	Книга Д. Ткаченко «Работа с возражениями»	7.04	готово
	Онлайн-тренинг «Продажи 2.0»	28.04	в работе
	Анализ 5 своих звонков	10.05	
Опыт других	Прослушать успешный звонок менеджера	15.05	
	Проанализировать неудачные кейсы коллег и альтернативные действия	1.06	
Развитие на рабочем месте	Провести 3 звонка и техники с книги	14.06	готово
	Разработать персональную презентацию продукта	30.06	
Участие в проектах	Выступить перед коллегами со своей презентацией	10.07	
Коучинг	Получить обратную связь по 3 успешных и неуспешных звонках	25.07	
Показатели	Повысить количество продаж на 14%	31.07	в работе

Дата заполнения:

Сотрудник:

Руководитель:

(подпись)

(подпись)