

# Mapa Dojrzałości Systemu Sprzedaży

Dojrzałość nie jest oceną działu ani liczbą od jednego do pięciu. Osiem pytań bierze jedną zdolność i sprawdza, czy działa u wszystkich, czy u jednej osoby, czy wyłącznie w dokumencie.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNĄ ZDOLNOŚĆ

---

## KIEDY SIĘGNAĆ

- + ktoś chce ocenić dojrzałość sprzedaży jedną liczbą;
- + proces działa, dopóki robi go jedna konkretna osoba;
- + metodyka jest wdrożona i nikt nie umie pokazać, gdzie widać jej efekt;
- + przegląd wypadł dobrze, a wyniki się nie zmieniły;
- + nie wiadomo, co poprawić najpierw.

---

## WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

### 01 JAKĄ ZDOLNOŚĆ SPRAWDZACIE

Nazwij jedną — w jednym zdaniu.

---

### 02 GDZIE MA DZIAŁAĆ

W jakim segmencie i sposobie sprzedaży — a gdzie nie?

---

### 03 KTO JĄ DZIŚ WYKONUJE

Wszyscy, część zespołu czy jedna osoba?

---

### 04 PO CZYM WIDAĆ, ŻE DZIAŁA

Co konkretnie można zobaczyć w pracy albo w zapisach?

---

### 05 CO JĄ UTRZYMUJE

Nawyk, narzędzie, przegląd — czy ktoś, kto pilnuje?

---

### 06 GDZIE SIĘ PSUJE

W jakiej sytuacji przestaje działać?

---

#### 07 CZEGO BRAKUJE DO NASTĘPNEGO POZIOMU

Czego trzeba, żeby przestała zależeć od konkretnych ludzi?

---

---

#### 08 DECYZJA

Uznajecie za działającą, zawężacie zakres, zbieracie dowody czy odkładacie?

---

---

#### CO Z TEGO WYCHODZI

Zdolność wykonuje jedna osoba

To nie jest zdolność organizacji, tylko czyjaś kompetencja. Wróć do pytania 3 i zapiszcie to wprost — razem z ryzykiem.

Nie umiecie pokazać, po czym widać efekt

Nie ma czego oceniać. Pytanie 4 jest warunkiem całej reszty.

Ocena dotyczy całego działu

Zawężcie do jednej zdolności. Ocena wszystkiego naraz nie wskazuje, co poprawić w poniedziałek.

Działa tylko wtedy, gdy ktoś pilnuje

Zapiszcie to jako zależność. Zdolność zależna od jednej osoby znika razem z jej urlopem.

Ktoś chce z tego zrobić jedną liczbę

Nie róbcie. Liczba dojrzałości pozwala się porównywać i nie pozwala niczego naprawić.

---