

Ocena Dojrzałości Sprzedażowej B2B

Rekordowy kwartał może wynikać z systemu albo z jednej osoby i dobrego rynku. Siedem pytań sprawdza, co z waszej sprzedaży zostanie, kiedy zmieniają się ludzie albo warunki — i co poprawić najpierw.

PRACA ZESPOŁU · DWADZIEŚCIA MINUT NA JEDEN PRZEGLĄD

KIEDY SIĘGNAĆ

- + wynik jest dobry i nikt nie umie powiedzieć dlaczego;
- + odejście jednej osoby wywraca segment;
- + w słabszym kwartale wszyscy szukają winnych zamiast przyczyn;
- + każdy handlowiec pracuje po swojemu i część robi to dobrze;
- + trzeba zdecydować, co poprawić w pierwszej kolejności.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CO OCENIACIE

Który zespół, segment i sposób sprzedaży?

02 CO DZIAŁA DZIŚ

Co robicie powtarzalnie i dobrze — niezależnie od tego, kto to robi?

03 OD KOGO TO ZALEŻY

Bez kogo przestaje działać?

04 SKĄD O TYM WIECIE

Które zdanie opiera się na obserwacji, a które na przekonaniu?

05 CO SIĘ PSUJE PRZY NIEOBECNOŚCI

Co przestaje działać, gdy tej osoby nie ma przez miesiąc?

06 CO POPRAWIĆ NAJPIERW

Która jedna rzecz odblokowuje pozostałe?

Ruszacie z jedną zmianą, zbieracie dowody, zawężacie zakres czy zostawiacie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Wysoka ocena opiera się na dobrym kwartale

Wróć do pytania 5. Wynik i zdolność to dwie różne rzeczy — dobry rynek potrafi ukryć brak jednej i drugiej.

Wszystko zależy od jednej albo dwóch osób

To jest najważniejsza informacja z całego przeglądu. Zapiszcie ją wprost, razem z tym, co się stanie, gdy odejdą.

Oceny opierają się na przekonaniach zespołu

Wróć do pytania 4 i oznaczcie, co widzieliście, a co zakładacie. Bez tego przegląd potwierdzi to, w co już wierzycie.

Do poprawy jest wszystko

Wybierzcie jedną rzecz z pytania 6. Program naprawiający sześć obszarów naraz nie naprawia żadnego.

Chcecie z tego zrobić jedną liczbę

Nie róbcie. Liczba pozwala się porównywać z innymi i nie mówi, co zrobić w poniedziałek.
