

# Rytm Pracy Managera Sprzedaży

Rytm pracy nie jest siatką spotkań, tylko zestawem decyzji, które muszą gdzieś zapadać. Siedem pytań sprawdza, co ma się rozstrzygać na każdym z nich — i co znika pierwsze, kiedy brakuje czasu.

PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDEN RYTM

---

## KIEDY SIĘGNAĆ

- + kalendarz jest pełny, a decyzje zapadają na korytarzu;
  - + przegląd szans zamienia się w odpytywanie z rejestru;
  - + spotkanie jeden na jeden schodzi na omawianie zaległości;
  - + to samo omawiacie na trzech różnych spotkaniach;
  - + uczenie zespołu wypada pierwsze, kiedy brakuje czasu.
- 

## WYPEŁNIJ 7 PÓL

### 01 ZA CO ODPOWIADASZ

Jaki zespół i segment — i które decyzje należą do Ciebie?

---

---

### 02 CO MUSI BYĆ ROZSTRZYGANE REGULARNIE

Wypisz decyzje, nie spotkania.

---

---

### 03 GDZIE KAŻDA Z NICH ZAPADA

Które spotkanie obsługuje którą decyzję?

---

---

### 04 CO SIĘ DUBLUJE

Co omawiacie w kilku miejscach naraz?

---

---

### 05 CZEGO NIE DA SIĘ TAM ROZSTRZYGNAĆ

Co wraca, bo brakuje danych albo właściwej osoby?

---

---

### 06 CO WYPADA PRZY BRAKU CZASU

Co znika pierwsze — i jaki to ma skutek?

---

---

Zostawiacie rytm, skracacie, łączycie spotkania czy coś usuwacie?

---

---

---

CO Z TEGO WYCHODZI

Spotkanie nie obsługuje żadnej decyzji

Usuńcie je albo skróćcie o połowę. Wróć do pytania 2 — spotkanie informacyjne rzadko wymaga godziny i wszystkich.

Przegląd szans polega na odpytywaniu z rejestru

To nie jest przegląd, tylko kontrola. Ustalcie, co ma z niego wynikać dla prowadzącego sprawę, a nie dla was.

Uczenie zespołu wypada pierwsze

Zapiszcie, co przez to nie zachodzi. Rzecz, która zawsze wypada, w praktyce nie istnieje w tym rytmie.

Ta sama sprawa wraca na trzech spotkaniach

Wybierzcie jedno miejsce. Pytanie 4 zwykle odzyskuje kilka godzin tygodniowo — wam i zespołowi.

Decyzje i tak zapadają poza rytmem

Sprawdźcie, czy rytm nie jest teatrem. To ważniejsze pytanie niż układ kalendarza.

---