

Битрикс24[Ⓢ]

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ: НАСКОЛЬКО ВЫ БЛИЗКИ К ИДЕАЛУ?

Мир продаж — это бесконечный вызов, где каждая закрытая сделка — маленькая победа. Здесь особенно важна роль руководителя отдела продаж. Как же стать тем самым РОПом, который ведет свою команду к успеху? Давайте разберёмся вместе с нашим экспертом Юрием Николаевым. А вы пока проверьте себя: обладаете ли вы качествами, которые помогут вам стать тем самым супергероем в мире продаж?



1. ПОНИМАЕТЕ РЫНОК И ПРОДУКТ

Знать продукт и рынок — это как знать, где у вашего супергероя спрятан плащ. Руководитель должен понимать, какие проблемы клиентов решает продукт, и знать его плюсы и минусы, чтобы всегда быть на шаг впереди.

Комментарий Юрия Николаева:

РОП без рыночной экспертизы всегда будет «заезжим варягом» для клиентов и даже для своей команды. Многие наступали на эти грабли, когда нанимали «звездного РОПа» с другого рынка - советую вам избежать этого.



2. УПРАВЛЯЕТЕ КОМАНДОЙ ЭФФЕКТИВНО

Постановка четких целей, регулярные встречи и обратная связь помогут вашей команде работать как хорошо отлаженный механизм.

И в этом вам поможет Битрикс24. Выявляйте узкие места в процессах, оптимизируйте их и непрерывно прокачивайтесь на всех уровнях.



Комментарий Юрия Николаева:

А вот РОП без умения мотивировать свою команду - это даже хуже. Продавать в основном придется не ему лично, а его команде. И будь он хоть со столетним опытом и знанием рынка - но развалит все, если не сможет быть лидером для своих продавцов.

3. ОБЕСПЕЧИВАЕТЕ ПРОЗРАЧНОСТЬ МОТИВАЦИИ

Делаете задачи и систему премирования понятными, чтобы сотрудники знали, за что и сколько они могут получить. Кстати, прозрачность задач и системы премирования повышает мотивацию всего отдела.

Комментарий Юрия Николаева:

Люди работают не за «спасибо», а за деньги. Менеджеры по продажам мотивированы на свои бонусы втрое сильнее любой другой профессии. Хотите поломать продажи? Сделайте систему процентов непрозрачной и субъективной, и потеряете всех лучших продавцов очень быстро.



4. МЫСЛИТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ

Разрабатываете и внедряете долгосрочные стратегии для достижения своих целей.

Адаптируетесь к изменениям на рынке — это позволит обеспечить устойчивый рост и успех в будущем.



5. ГОТОВЫ К КРИЗИСАМ

Готовность к кризисам — это иметь запасной план на случай, если ваш супергеройский плащ неожиданно застрянет в двери. Включаете в стратегию возможные негативные сценарии и планы их решения, чтобы быть готовым ко всему.



Комментарий Юрия Николаева:

Не бывает только «хороших времен», бывают разные. Стрессоустойчивость - признак не только хорошего продавца, но и его руководителя. Ты лидер тогда, когда после падения встанешь и побеждаешь, а не тогда, когда «не проигрываешь». Последнее бывает только в сказках.

6. АНАЛИЗИРУЕТЕ ДАННЫЕ

Анализ данных о продажах — ключевой навык для принятия обоснованных решений. Используйте для этого CRM-систему Битрикс24, чтобы всегда видеть количество лидов, их стоимость и результаты каждого сотрудника.

7. ОТСЛЕЖИВАЕТЕ KPI

Отслеживание KPI — это как проверка уровня энергии вашего супергероя. Убедитесь, что показатели эффективности измеримы, понятны и достижимы, чтобы ваша команда всегда была в форме.

Битрикс24[®]

БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРОДАЖ В БИТРИКС24

Повышайте продажи, анализируйте данные и ведите клиентскую базу в профессиональной CRM в мире продаж?

ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНО

