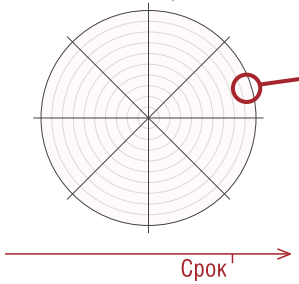
Этап 1
Вдохновение

Стратегическая сессия

Миссия — Ценности

Цель

Колесо цели



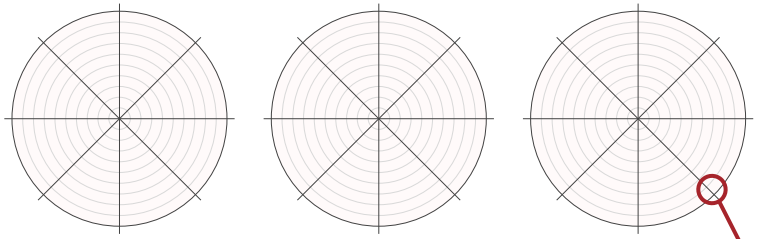
Срок

Этап 2
Внедрение

Оперативные стратегии в подразделениях

Руководитель

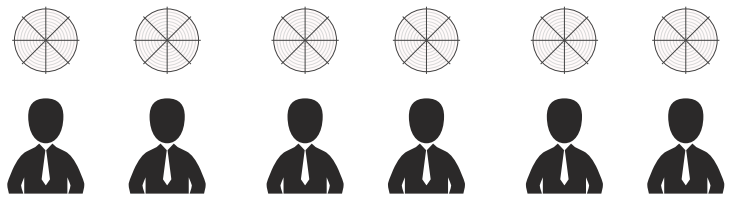
Цель отдела | Цель отдела | Цель отдела



Этап 3
Приверженность

Создание Индивидуальных Планов Развития (ПИР)

Цель | Цель | Цель | Цель | Цель | Цель



Сотрудники

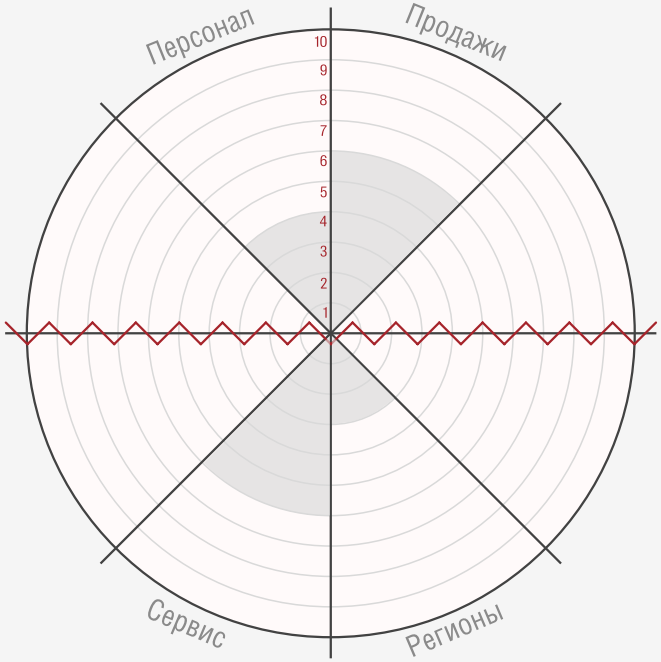
#коУчегарка

kouchegarka.ru

Пример колеса цели

Цель: на 31.12.2017 выйти на ежемесячный оборот 1 млн $

- Выполнить план продаж на 200%
- Укомплектовать персонал на 90%
- Открыть 3 филиала в городах-миллионниках
- Укомплектовать штат 3 новых филиалов до xx.xx.xxxx
- Увеличить на 20% число повторных обращений клиентов
- Внедрить систему обучения для продавцов исходя из 5 этапов продаж



- Звонить клиенту 2 раза в месяц, осуществлять постпродажный сервис
- На территории Казахстана работают 5 дистрибьюторов с оборотом минимум 50 млн долларов
- Внедрить систему автоматического сбора обратной связи с клиентов посредством спецпрограммы до xx.xx.xx
- Создан отдел региональных продаж из трех менеджеров по продажам
- Один раз в квартал организовывать для клиентов категории А и Б бизнес-завтраки
- Доля региональных продаж составляет 30% от общего объема

Цель отдела продаж: ежемесячно выполнять утвержденный план продаж отдела на 105% и более