



Чек-лист личные качества и навыки продавца.

Личные качества	Как влияют на результат	Обладают ли ваши менеджеры такими качествами Да/нет	Как вы можете повлиять на улучшение личных качеств
Презентабельная внешность	Люди охотнее общаются с человеком ухоженным, чем с человеком неопрятным		
Уверенность в себе	Если человек уверен в себе его клиенты это чувствуют и охотнее соглашаются с его предложениями		
Общительность	Общительный человек легко вступает в контакт с незнакомыми людьми, не боится холодных звонков		
Коммуникабельность	Легко работает с клиентами и с сотрудниками, легко становится членом команды		
Нацеленность на результат	Ставит ИЗМЕРИМУЮ цель, задачу и достигает ее		
Способность доводить дела до конца	Завершает сделки, не бросает клиента на полпути		
Умение слушать	Кто слушает, тот ведет переговоры и совершает продажи		
Желание помочь	Хорошо выясняет потребности клиента, задавая вопросы, не впаривает		
Обучаемость	Хорошо знает продукт, изучит технологию продаж, сможет изменить процесс продаж		
Стрессоустойчивость	Не расстраивается при отказе клиента		
Личная мотивация	Зарабатывает для себя, заработает для компании		

Навыки	Как эти навыки влияют на результат	Обладают ли ваши менеджеры такими навыками Да/нет	Как вы можете повлиять на улучшение навыков
Знает технологию продаж и применяет ее в работе	Не теряет времени на раздумья, быстро находит ответ		
Работает по скриптам	Как правило эффективность скрипта уже проверена и это приносит результат		
Составляет/корректирует скрипты	Если скрипт не приносит результата, значит нужно сделать работающий скрипт		
Проверяет дебиторскую задолженность	Контроль оплаты, своевременный расчет		
Легко пользуется интернетом	Может найти информацию о клиенте, конкурентах		
Выставляет счета, Оформляет договора	Ускоряет процесс продаж		
Больше слушает, чем говорит	Тот кто слушает, больше знает о потребностях клиента и использует это в продаже		
Умеет задавать разные типы вопросов	Тот кто задает вопросы, всегда ведет разговор и знает что нужно клиенту		
Хорошо презентует продукт	Использует это в нужное время и с клиентом, который может это купить		
Умеет уладить недовольного клиента	Клиенты не уходят и не создают вам плохую репутацию		
Делает повторные продажи	Клиенты постоянно покупают ваши товары/услуги		
Берет рекомендации	Пополняется база клиентов		