

ЧЕК-ЛИСТ САМОКОНТРОЛЯ_ПРОХОД СЕКРЕТАРЯ	
действия	
1. Подготовка	
- база лидов для обзвона сформирована	
- первичная оценка лида (анализ сайта по алгоритму) выполнена	
- стратегия продажи (под клиентский сегмент) сформулирована (pre-selling, follow up)	
- тактические приемы продажи (под клиентский сегмент) определены	
- кейсы (под клиентский сегмент) приготовлены	
- основные возражения (под клиентский сегмент) приготовлены	
- первичная инфо внесена в crm или в анкету	
2. Проход секретаря	
- приветствие, прием "Соедините с"	
- приемы "Инфоповод", "Закупщик", "Разъединилось" и проч.	
3. Результат	
- данные по ЛПРу/ЛВПРу получены	
- квалификационные данные подтверждены	
- секретарь взят в союзники	
- следующее действие сформулировано	
4. CRM	
- квалификационные данные по лиду внесены	
- суть взаимодействия внесена	
- следующее действие назначено	

ЧЕК-ЛИСТ САМОКОНТРОЛЯ_ВЫХОД НА ЛПР_ЗВОНОК №1	
действия	
1. Подготовка	
- данные в CRM изучены	
- стратегия продажи (под клиентский сегмент) сформулирована (pre-selling, follow up)	
- тактические приемы продажи (под клиентский сегмент) определены	
- кейсы (под клиентский сегмент) подготовлены	
- основные возражения (под клиентский сегмент) подготовлены	
2. Контакт	
- приветствие, представление	
- цель звонка озвучена	
- ситуация/проблема выявлены	
- подстройка выполнена	
3. Выявление и формирование потребностей	
- клиент вербализовал ценность действующего поставщика	
- потребности выявлены, потребности 3-4 уровня сформированы	
- ценность клиента подтверждена	
- потенциальные риски и потребности сформулированы	
- ценность продукта вербализована	
- схема принятия решения и роль контактирующего выявлены	
- роли закупочных центров и участники выявлены	
4. Рекомендация и торг	
- предложение на основе решения задач, потребностей и ценностей сделано	
- прием "цель-выгода-ценность" выполнен	
- обоснование цены сделано	
- возможность для торга оставлена	
5. Работа с возражениями и сомнениями	
- отстройка от конкурентов выполнена	

- работа с критериями выбора выполнена	
- конкретизация возражений выполнена	
- отработка возражений сделана	
- уступки для приобретения выгод использованы	
6. Результат	
- данные ЛПРа/ЛВПРов получены	
- квалификационные данные подтверждены	
- follow-up и обязательства согласованы	
- следующее действие сформулировано	
7. Итоги по действиям	
- вопросы задавал	
- диалог поддерживал	
- разговором управлял	
- подстройку контролировал	
- реакцию клиента чувствовал, аргументацию корректировал	
- клиента слышал	
- по имени обращался	
- вовлеченность и заинтересованность демонстрировал	
- доверие выстроено	
8. CRM	
- данные по клиенту скорректированы	
- суть взаимодействия внесена	
- следующее действие назначено	