

# Обзор эффективности SWiP - Менеджер по продажам

## Количественные показатели

Параметр	Предыдущий месяц	План на следующий месяц	Квартал
План / Факт по вырубке в рублях и в %	8548		
План / Факт по количеству клиентов и в % (our happy clients)	0		
План / Факт по количеству новых подключенных точек и в % (Free trial and paid trial)	2		
План / Факт по количеству клиентов в NEGOTIATIONS и в %	13		

## Командные показатели

Навык	Оценка	План по развитию
Коммуникация в команде продавцов		
Коммуникация в команде SWiP		

## Навыковые показатели

Навык	Оценка	План по развитию
Знание продукта		
Назначение встреч		
Проведение презентаций		
Выявление потребностей		
Сравнительная презентация с конкурентами		
Отработка возражений		
Закрытие сделки		
Сопровождение клиента до момента оплаты		

\*Оценка: отлично- 5, хорошо-4, удовлетворительно-3, плохо-2