

процесс	X / V	комментарии
Каждый месяц Дир./Упр. ставит план по продажам (марже) на всё турагентство/офис и каждому менеджеру	V	План на сотрудников интегрирован в CRM
Дир./Упр. отслеживает конверсию обращение-продажа (по источникам получения   постоянным/новым клиентам)	V	Воронка в реальном времени в разрезе сотрудник/офис/компания
KPI напрямую влияют на зарплату работников агентства	V	Влияет на формирование оклада
KPI встроены в процесс управления турагентством	V	
Кроме работы, непосредственно связанной с продажами, дир./упр. ставит перед подчиненными и другие задачи ( ИЗ )	V	Да, меняются каждый месяц в зависимости от текущих задач. ИЗ не влияют на ЗП.
Дир./Упр. регулярно проводит планёрки с менеджерами	V	Еженедельная планерка всех офисов.
Дир./Упр. отслеживает глубинную мотивацию подчинённых	V	
Дир./Упр. проводит регулярную оценку менеджеров (раз в мес)	V	Оценка проводится по показателям работы за текущий месяц в сравнении с прошлым периодом и планом этого периода.
Дир./Упр. раз в месяц подводит итоги прошедшего месяца и актуализирует план развития каждого своего подчинённого	V	Ежемесячная планерка по итогам работы
Дир./Упр. создаёт условия для карьерного роста своих подчинённых (горизонтального и вертикального)	V	Есть и тот и тот
Дир./Упр. даёт обратную связь подчинённым своевременно, используя для этого метод "Гамбургера"	V	
Ставя подчинённым цели / задачи и передавая проекты, Директор/Управляющий использует специальный алгоритм	V	Задачи стараюсь ставить в SMART формате, не всегда конечно получается на автомате это делать
Вместо того, чтобы 24/7 заниматься текучкой, Дир./Упр. делегирует её подчинённым	V	Тогда б я жил на работе :)
Передача функционала подчинённым происходит регулярно и "поставлена на поток"	V	см. выше
Дир./Упр. делает ту работу, которая необходима для перехода агентства на следующую стадию развития	V	Дальше некуда :) Stage 3
Дир./Упр. следит за тем, чтобы каждый процесс, который работает в агентстве, был прописан и включён в книги Мен./Дир.	V	
Мы работаем только с теми, кто принимает наши стандарты работы, неукоснительно следует им и помогает нам их улучшать	V	
Дир./Упр. обеспечивает проведение регулярных обучающих мероприятий для менеджеров агентства	V	Тренинги, вебинары, программа аттестации на год.
Ежемесячно Директор / Управляющий проводит ретроспективный анализ коммуникаций своей команды продаж	V	Делаем 1-2 раза в неделю, оценка ведется по специальным анкетам входящих/исходящих звонков
Ежегодно агентство формирует V&V's на предстоящий год	V	Формируем по итогам работы года, план на следующий год и цели/задачи по развитию компании в разрезе года, по всем направлениям работы компании