

| процесс | X / V | комментарии |
|---|-------|-------------|
| Каждый месяц Дир./Упр. ставит план по продажам (марже) на всё турагентство/офис и каждому менеджеру | V | |
| Дир./Упр. отслеживает конверсию обращение-продажа (по источникам получения постоянным/новым клиентам) | V | |
| KPI напрямую влияют на зарплату работников агентства | V* | |
| KPI встроены в процесс управления турагентством | V* | |
| Кроме работы, непосредственно связанной с продажами, дир./упр. ставит перед подчиненными и другие задачи (ИЗ) | V | |
| Дир./Упр. регулярно проводит планёрки с менеджерами | V | |
| Дир./Упр. отслеживает глубинную мотивацию подчинённых | V | |
| Дир./Упр. проводит регулярную оценку менеджеров (раз в мес) | V | |
| Дир./Упр. раз в месяц подводит итоги прошедшего месяца и актуализирует план развития каждого своего подчинённого | V | |
| Дир./Упр. создаёт условия для карьерного роста своих подчинённых (горизонтального и вертикального) | V | |
| 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 | |
| Вместо того, чтобы 24/7 заниматься текучкой, Дир./Упр. делегирует её подчинённым | V | |
| Передача функционала подчинённым происходит регулярно и "поставлена на поток" | V | |
| Дир./Упр. делает ту работу, которая необходима для перехода агентства на следующую стадию развития | V | |
| 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 | |
| Ежемесячно Директор / Управляющий проводит ретроспективный анализ коммуникаций своей команды продаж | V | |
| Ежегодно агентство формирует V&V's на предстоящий год | V | |

