

Дев 2

процесс	X / V	комментарии
Каждый месяц Дир./Упр. ставит план по продажам (марже) на всё турагентство/офис и каждому менеджеру	✓	
Дир./Упр. отслеживает конверсию обращения-продажа (по источникам получения постоянным/новым клиентам)	✓	
KPI напрямую влияют на зарплату работников агентства	✓	
KPI встроены в процесс управления турагентством	✓	
Кроме работы, непосредственно связанной с продажами, дир./упр. ставит перед подчиненными и другие задачи (ИЗ)	✓	
Дир./Упр. регулярно проводит планёрки с менеджерами	X	не регулярно (попеременно (метрица))
Дир./Упр. отслеживает глубинную мотивацию подчинённых	✓	
Дир./Упр. проводит регулярную оценку менеджеров (раз в мес)	X	
Дир./Упр. раз в месяц подводит итоги прошедшего месяца и актуализирует план развития каждого своего подчинённого	X	итомы месяца преводит, ношата расфетити напуро пофиментного нем
Дир./Упр. создаёт условия для карьерного роста своих подчинённых (горизонтального и вертикального)	✓	
Дир./Упр. даёт обратную связь подчинённым своевременно, используя для этого метод "Гамбургера"	X	оту вметрей. тарпале на поведиу
Ставя подчинённым цели / задачи и передавая проекты, Директор/Управляющий использует специальный алгоритм	✓	
Вместо того, чтобы 24/7 заниматься текучкой, Дир./Упр. делегирует её подчинённым	X	не в-сврга генетарпуро.
Передача функционала подчинённым происходит регулярно и "поставлена на поток"	X	не поставлена на поток
Дир./Упр. делает ту работу, которая необходима для перехода агентства на следующую стадию развития	X	
Дир./Упр. следит за тем, чтобы каждый процесс, который работает в агентстве, был прописан и включён в книги Мен./Дир.	X	
Мы работаем только с теми, кто принимает наши стандарты работы, неукочительно следует им и помогает нам их улучшать	✓	