

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)	X	Ставил, но не регулярно. Считано, что МПТ должен передать, а другие функции будет делать спец. люди
Дир./Упр. регулярно проводит планёрки с менеджерами	V	
Дир./Упр. отслеживает глубинную мотивацию подчинённых	V	
Дир./Упр. проводит регулярную оценку менеджеров (раз в мес)	X	1-2 раза в год
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"	X	По большей части ОС происходит спонтанно
Ставя подчинённым цели / задачи и передавая проекты, Директор/Управляющий использует специальный алгоритм	X	
Вместо того, чтобы 24/7 заниматься текучкой, Дир./Упр. делегирует её подчинённым	X	Есть некоторые процессы, но ещё не делегированы
Передача функционала подчинённым происходит регулярно и "поставлена на поток"	X	1-2 раза в год передаю какие-то функции
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	X	Книга на стадии разработки
Мы работаем только с теми, кто принимает наши стандарты работы, неукоснительно следует им и помогает нам их улучшать	X	Кто там не научился работать во всех офисах
Дир./Упр. обеспечивает проведение регулярных обучающих мероприятий для менеджеров агентства	X	Бизнес-процессы, но ещё это все свелось и дошло до... Нету, затово нечего
Ежедневно Директор / Управляющий проводит ретроспективный анализ коммуникации своей командой продаж	V	Сначала звонки по телефону и сразу донос.
Ежегодно агентство формирует V&V s на предстоящий год	X	Запланировал с владельцем встречу для обсуждения этого вопроса.