Менеджер: И. И. Иванов
Период: с 2 по 6 ноября 2026 г.

Чек-лист менеджера по продажам

ежедневные, еженедельные и ежемесячные проверки

6 ноября 2026 г.

Каждый день: проверить новые заявки и ответить на них в течение рабочего дня; позвонить и написать всем, кому обещал; занести в CRM итог каждого разговора — договорённость, следующий шаг и его дата; поднять три сделки, где дольше всех нет движения.

После каждого звонка: записать, что клиент назвал своей задачей, кто принимает решение, к какому сроку нужен результат; если болит — предложить следующий шаг с конкретной датой, а не «жду ответа».

В конце недели: пройти по воронке от новых заявок до оплаты, посмотреть, на каком этапе теряются сделки; проверить, у каждой ли сделки в работе есть дата следующего контакта; разобрать один свой звонок по записи.

В конце месяца: сверить план и факт, разобрать проигранные сделки — причина отказа, этап, на котором потеряли; проверить, что по каждой оплаченной сделке закрывающие документы переданы, а клиент знает, что будет дальше.

Менеджер

Менеджер по продажам

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru