Проверяющий: руководитель отдела продаж
Проверяемый: менеджер по продажам
Период проверки: ноябрь 2026 года

Чек-лист проверки отдела продаж

ежемесячный контроль ключевых действий менеджеров

01 декабря 2026 г.

Проверка проводится по 10 критериям, каждый оценивается «да» или «нет». Итоговый балл — количество «да».

1. Все входящие звонки за период приняты не позднее трёх гонгов. 2. Каждая заявка с сайта обработана в CRM в день поступления. 3. Коммерческое предложение отправлено в течение двух рабочих дней после запроса. 4. В карточке сделки заполнены контакт, потребность и следующий шаг.

По каждому пункту с ответом «нет» проверяющий указывает причину и назначает срок устранения. Результаты разбираются с менеджером лично в течение трёх рабочих дней.

Проверяющий

Руководитель отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Проверяемый

Менеджер по продажам

_____ / П. П. Петров /

Образец с сайта nikexpert.ru