Сотрудник: менеджер по продажам
А. С. Смирнова
Руководитель: начальник отдела продаж
П. П. Петров

Индивидуальный план развития сотрудника

на 2027 год

Составлен 15 января 2027 г.

Текущая роль и задача на год: вести крупных клиентов и самостоятельно готовить коммерческие предложения. Сейчас А. С. Смирнова ведёт малые и средние сделки, предложения готовит с наставником.

Что развиваем: переговоры с закупочными комиссиями, финансовая часть коммерческого предложения, работа в CRM на этапе согласования.

Цель к декабрю 2027 года: провести не меньше пяти сделок с крупными клиентами самостоятельно, от первого контакта до подписания.

Действия: до марта пройти внутренний курс по переговорам; с апреля вести по одной крупной сделке вместе с наставником; раз в месяц разбирать записи своих звонков с руководителем.

Как проверяем: раз в квартал руководитель и сотрудник смотрят, сколько сделок доведено самостоятельно, и корректируют план.

Сотрудник

Менеджер по продажам

_____ / А. С. Смирнова /

Руководитель

Начальник отдела продаж

_____ / П. П. Петров /

Образец с сайта nikexpert.ru