Утверждаю: генеральный директор ООО «Ромашка»
П. П. Петров, 16 ноября 2026 г.
Сотрудник: И. И. Иванов, менеджер по продажам
Наставник: С. С. Сидоров, руководитель отдела продаж

# План адаптации нового сотрудника

менеджера по продажам, первые 90 дней

16 ноября 2026 г. № 7

Цель плана: за три месяца новый менеджер выходит на самостоятельные продажи по полному циклу — от первого звонка до подписания договора. Задачи распределены по месяцам: в первый месяц новичок учится, во второй работает с поддержкой наставника, в третий ведёт сделки сам.

Первый месяц (1–30 дней): изучить продукт, тарифы и типовые возражения; пройти обучение в CRM; прослушать не меньше десяти записей звонков опытных менеджеров; сделать пять учебных звонков в паре с наставником. Контрольная точка — в конце месяца разобрать с руководителем, что получилось и что идёт тяжело.

Второй месяц (31–60 дней): вести переговоры самостоятельно, но с наставником на связи; подготовить и согласовать три коммерческих предложения; провести первую встречу с клиентом. Ошибки на этом этапе разбираются на еженедельной встрече с руководителем, а не задним числом.

Третий месяц (61–90 дней): вести сделки самостоятельно; выполнить план по количеству встреч и отправленных предложений; провести первую сделку до подписания. Итоговая встреча в конце месяца — решение о прохождении испытательного срока.

Ответственные: наставник — за обучение и ежедневную поддержку, руководитель отдела — за контрольные точки и итоговое решение, отдел кадров — за оформление и знакомство с компанией. Сотрудник сам отмечает выполненные задачи в плане.

Приложение: должностная инструкция менеджера по продажам на 4 л. в 1 экз.

**Руководитель отдела**

Руководитель отдела продаж

_____ / С. С. Сидоров /

**Сотрудник ознакомлен**

Менеджер по продажам

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru