

Карта изменения поведения

Так выглядит документ, который менеджер и руководитель получают на руки после цикла работы с мастером продаж — не общая оценка, а динамика по конкретному человеку.

Менеджер: **Иван П.** Период: **8 недель** Мастер продаж: **Анастасия**

Качество вопросов 32% → 78%



Открытые вопросы вместо закрытых — выявляет потребность, а не просто презентует.

Работа с возражениями 24% → 84%



Возражения отрабатываются по технике, а не игнорируются или воспринимаются как отказ.

Соблюдение этапов продаж 40% → 91%



Сделка проходит все этапы — от квалификации до закрытия, ни один не пропускается.

Внедрение техник 18% → 73%



Техники из разбора звонков закрепляются в реальных разговорах, а не остаются в конспекте.

ВЫВОД МАСТЕРА ПРОДАЖ

Иван прошёл путь от отрицания («у меня всё нормально») до интеграции нового поведения. Ключевой сдвиг — в работе с возражениями: раньше терял сделку при первом «дорого», теперь доводит разговор до конкретики. Рекомендация: продолжить закреплять соблюдение этапов ещё 3–4 недели.