

Lista di controllo per l'onboarding delle vendite

PRE-BOARDING

- Inviare un pacchetto di benvenuto
- Comunicazione pre-inizio

ELEMENTI ESSENZIALI DEL PRIMO GIORNO

- Preparare la postazione di lavoro
- Svolgere una sessione di orientamento
- Completare le attività amministrative

FORMAZIONE SU PRODOTTI E SERVIZI

- Programmare sessioni di formazione sui prodotti/servizi
- Organizzare l'affiancamento a venditori esperti

PROCESSO E STRUMENTI DI VENDITA

- Fornire una panoramica del processo di vendita
- Formazione su CRM e altri strumenti di vendita

POLITICHE E PROCEDURE AZIENDALI

- Rivedere il codice di condotta e le linee guida etiche
- Esaminare le politiche specifiche per le vendite

OBIETTIVI E ASPETTATIVE

- Stabilire metriche e obiettivi di performance chiari
- Discutere i percorsi di sviluppo professionale

MENTORING E SUPPORTO

- Assegnare un mentore dal team di vendita
- Programmare controlli regolari con i manager e i mentori

Aumenta le vendite con noCRM

- ✔ Semplifica e ottimizza il processo di vendita
- ✔ Migliora la collaborazione e la gestione del team
- ✔ Gestione efficace dei lead e chiusura di un maggior numero di trattative

Inizia la prova gratuita

no|crm.io

