

QUI TRÌNH GIÁM SÁT CỦA SM

. INPUT:

- ☞ Chỉ tiêu bán hàng trong năm/quí/tháng
- ☞ Hồ sơ ghi kỹ năng, năng lực của ASM
- ☞ Khu vực phân công
- ☞ Danh sách khách hàng trong khu vực (nếu có). *Nếu chưa có, bạn cần có một khoảng thời gian ban đầu, chậm nhất là một quý phải thực hiện xong bảng này (Vừa lập danh sách vừa bán hàng)*
- ☞ Tài liệu huấn luyện về kỹ năng giám sát (supervisory skills)
- ☞ Tài liệu huấn luyện về lập Sales Plan.

. STEPS:

- ☞ Chọn khách hàng trọng tâm
- ☞ Lên lịch viếng thăm: đi cùng ASM, đi với Srep
- ☞ Huấn luyện ASM và nhân viên Srep:
 - ③ Tại hiện trường
 - ③ Các buổi họp
 - ③ Gửi đi học tập trung tại các khoá của Công ty do Training Manager lập
- ☞ Kiểm tra

. OUTPUT:

- ☞ Báo cáo tổng hợp của các Srep trong khu vực
- ☞ Báo cáo phân tích hiệu quả bán hàng
- ☞ Báo cáo phân tích tình hình phát triển kỹ năng nhân viên
- ☞ Sales Plan

. BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT/KIỂM TRA THỰC HIỆN

Hoạt động của SM được kiểm tra bằng các phương pháp sau:

③ Huấn luyện:

- Khi vừa gia nhập Công ty bằng Quy trình Introduction cho PGL
- Thường xuyên ôn luyện Tài liệu huấn luyện vào những giờ rảnh (tranh thủ những giờ không gặp được khách hàng VD như sáng sớm, lúc chờ đợi khách hàng vì khách hàng đi vắng)
- Huấn luyện ngay tại hiện trường của SM, Field Trainer, Training Manager và các cấp cao hơn.

☞ Đánh giá chất lượng viếng thăm theo Quy trình đánh giá cuộc viếng thăm

☞ Báo cáo doanh số bán hàng/Sản lượng bán hàng so với chỉ tiêu

☞ Bảng Kế hoạch đào tạo nhân viên PDP

Ghi chú: các nhân viên cấp cao hơn sẽ được đánh giá bằng LGP, sẽ được trình bày sau. (Chi tiết Quy trình kiểm tra nêu trên xem tài liệu đính kèm)

. HƯỚNG DẪN CHI TIẾT

☞ Về thực chất, công việc của bạn cũng như của ASM, nhưng khác ở chỗ bạn phải thực hiện qua những người giúp việc là các ASM.

☞ Là một SM, bạn phải có tầm nhìn bao quát cả khu vực được phân công, huấn luyện cho ASM để họ có thể huấn luyện lại Srep.

☞ Bạn phải dành một thời gian thích đáng để làm việc trực tiếp làm gương cho Srep, ASM, đặc biệt khi họ chưa giỏi như bạn mong muốn.

☞ Bạn phải trực tiếp đảm đương một số khách hàng, nhất là khi mục tiêu doanh số có thể không đạt được.

☞ Thách thức lớn nhất với bạn là cách dùng người: bố trí đúng người, đúng việc.

☞ Về mặt kiểm tra: xem phần mô tả về công tác kiểm tra của ASM ở trên.

- ☞ Cần trao đổi thêm kỹ năng Train the Trainer, Coaching Skills.
- ☞ Vì tính phức tạp của Sales plan, qui trình làm sales plan được viết riêng dưới đây.