



ЛИД-МАГНИТ · ПРОДАЖИ

Как оценить РОПа за 15 минут

6 ПРОВЕРОК — А НЕ 3 МЕСЯЦА

Силу РОПа видно на входе — по тому, как он говорит про цифры и разбирает управленческие ситуации. А не через три месяца сомнений.

Никита Епифанов

эксперт по построению и развитию отделов продаж · 1 млрд ₽ выручки

ЗАЧЕМ ЭТО ЧИТАТЬ

Оцените РОПа на входе, а не постфактум.

РОПа обычно оценивают спустя время: проходит три месяца, вы теряете деньги, а потом решаете, что «опять не тот» — и всё по кругу. Силу руководителя можно увидеть в первом же разговоре.

3 месяца

уходит на то, чтобы понять «а РОП-то не тот». И так квартал за кварталом.

«Меняю РОПа раз в квартал.»

— вопрос из зала

МЕТОД

15 МИНУТ, 6 ПРОВЕРОК

Шесть вопросов, которые вскрывают силу РОПа быстрее, чем три месяца работы.

01

ПРОВЕРКА

Должен ли РОП продавать?

Есть две армии: одни — РОП должен продавать, другие — нет. Правда в стадии. Но главный водораздел: сильный РОП строит систему, которая продаёт без него. Если вся его сила — «я сам всех дожму», это дорогой старший менеджер, а не руководитель.

ЧТО СЛУШАТЬ

Строит систему и растит людей — или собирается тащить план собой?

02

ПРОВЕРКА

Говорит языком цифр

Люди на доходных позициях говорят цифрами. Сильный РОП помнит свои конверсии, план-факт, воронку — «матрица в голове». Если в ответ «ну, я делал рассылки» без единой цифры — до свидания.

ЧТО СЛУШАТЬ

Помнит свою конверсию, план и этапы воронки? Не помнит — красный флаг.

03

ПРОВЕРКА

Результат, а не процесс

Спрашивайте про результат, а не про действия. Слабый описывает процесс («выкладывал сторис», «вёл CRM»). Сильный — что этот процесс принёс: столько-то лидов, такая-то конверсия, столько денег.

ЧТО СЛУШАТЬ

Переводит любую задачу в выручку и цифры?

04

ПРОВЕРКА

Ценности → люди → харды

Оценивайте строго в этом порядке. Сначала ценности — если разрыв, дальше можно не смотреть. Потом human skills: энергия, критическое мышление, управление состоянием. И только в конце — hard skills и опыт. Такая формула даёт конверсию найма выше 75%.

ЧТО СЛУШАТЬ

Совпадаете по ценностям? Есть энергия и критическое мышление?

05

ПРОВЕРКА

Управленческие кейсы

Просите разобрать реальные ситуации: как строил отдел с нуля, как вытаскивал горящий месяц, кого и за что увольнял. Слабый отвечает эмоцией, сильный — алгоритмом по шагам.

ЧТО СЛУШАТЬ

На «как вытацишь месяц?» отвечает алгоритмом, а не эмоцией?

06

ПРОВЕРКА

Ролёвка на управление

Разыграйте прямо на встрече: «дай обратную связь менеджеру после слитой сделки». За минуту видно, кто перед вами — коуч, который разбирает и растит, или крикун, который давит. Слова о себе ничего не значат без демо.

ЧТО СЛУШАТЬ

Разбирает и растит — или просто давит?

ЧЕК-ЛИСТ ВОПРОСОВ

Вопросы, которые вскрывают РОПа

Слушайте: отвечает цифрами и алгоритмом — или эмоцией.

- 1 Твоя последняя конверсия из заявки в продажу?
- 2 Какой план выполнял и как часто закрывал?
- 3 Как построишь воронку и этапы в CRM?
- 4 Как вытащишь месяц, если к 15-му горит 40%?
- 5 Как разбираешь слитую сделку с менеджером?
- 6 Кого и за что ты увольнял?
- 7 Как вводишь нового менеджера в должность?
- 8 Какие 3 метрики смотришь каждый день?
- 9 Что делаешь, если менеджер не делает план?
- 10 РОП должен продавать сам? Почему?
- 11 Как отбираешь менеджеров на собеседовании?
- 12 Что тебе нужно от меня как собственника?

СИГНАЛЫ

Слабый РОП vs сильный РОП

СЛАБЫЙ

- не помнит своих цифр
- говорит процессом, а не результатом
- «я сам всех дожму»
- винит лиды и рынок
- низкая энергия
- «лучший продавец», которого повысили

СИЛЬНЫЙ

- помнит конверсию и план-факт
- строит систему, что продаёт без него
- коучит на разборах, а не орёт
- отвечает алгоритмом, а не эмоцией
- нанимает и увольняет без раскачки
- даёт собственнику прогноз в цифрах

ЧЕК-ЛИСТ

Что сделать перед решением

- 1** Спроси 3 его цифры: конверсия, план-факт, воронка.
- 2** Дай кейс «горит 40% плана к 15-му».
- 3** Прогони ролёвку на обратную связь менеджеру.
- 4** Сверься по ценностям и энергии.
- 5** Прими решение на входе — не тяни три месяца.

ДАЛЬШЕ — СИСТЕМА

СПАСИБО

На двухмесячном практикуме разбираем отдельно: как оценивать РОПа, чтобы не ошибиться, как строить отдел продаж и как находить людей сильнее себя.

Никита Епифанов

Канал @epifanovmentor · написать: @nikitaepifanov — разберём ваш запрос

