

Книга Стандартов  
Специалиста по прямым продажам

## Список сокращений

SAP	Внутрибанковская система управления рабочим временем сотрудника	МП	Место присутствия на предприятии
АСПК	Автоматизированная система повышения квалификации	ОПС	Обязательное пенсионное страхование
Банк	ПАО «Сбербанк России»	ПК	Потребительский кредит
ГОСБ	Главное отделение Банка	РГСПП	Руководитель группы специалистов по прямым продажам
ЖК	Жилищный кредит	СПП	Специалист по прямым продажам
ЗП проект	Зарплатный проект	ТБ	Территориальный Банк
ЗП карта	Зарплатная карта	УП	Условный продукт
КК	Кредитная карта	УРМ	Удаленное рабочее место
Консультант	Консультант по работе с Пенсионным фондом России	ЦОПП	Центр оперативной поддержки продаж
ПФР		ЭП	Электронная подпись
ММСЛ	Места массового скопления людей - объекты транспортной инфраструктуры (аэропорты, вокзалы), бизнес-центры класса А и В, места вблизи крупных предприятий и т.д.		
МОКК	Мини-офис (Кредитный киоск) – точка обслуживания клиентов физических лиц, предназначенная для осуществления продаж розничных банковских продуктов в местах массового скопления людей: объектах розничной торговли (торгово-развлекательных центрах, гипермаркетах), объектах транспортной инфраструктуры (аэропортах, вокзалах), бизнес-центрах класса А и В, вблизи крупных предприятий и т. д.		

# Цели, задачи, роль СПП



Специалист по прямым продажам (СПП)

сотрудник подразделения прямых продаж, осуществляющий продажи розничных продуктов Банка на зарплатных предприятиях, а также в МС-офисах (Кредитных киосках)

Цель работы СПП

построение долгосрочных отношений с Клиентами путем реализации их потребностей в банковских продуктах и услугах

Задачи СПП

- проведение активностей на закрепленных предприятиях
- обучение Клиента банковским сервисам
- предоставление услуги «Банк на работе»

Активности СПП

- презентации для сотрудников зарплатных предприятий
- присутствие на зарплатных предприятиях/в МС-офисах
- массовые выдачи зарплатных карт
- индивидуальные консультации для сотрудников зарплатных предприятий
- промо-акции
- мини-презентации

В своей работе СПП соблюдает федеральное законодательство и внутрибанковские

## Активности СПП

### Структура рабочего дня

Утренняя летучка

Офисные активности

Вечерняя летучка

Активности на предприятиях

#### Активности на предприятиях

- Презентация
- Место присутствия
- Массовая выдача зарплатных карт
- Индивидуальная консультация
- Промо-акция
- Мини-презентация (обход кабинетов предприятия)

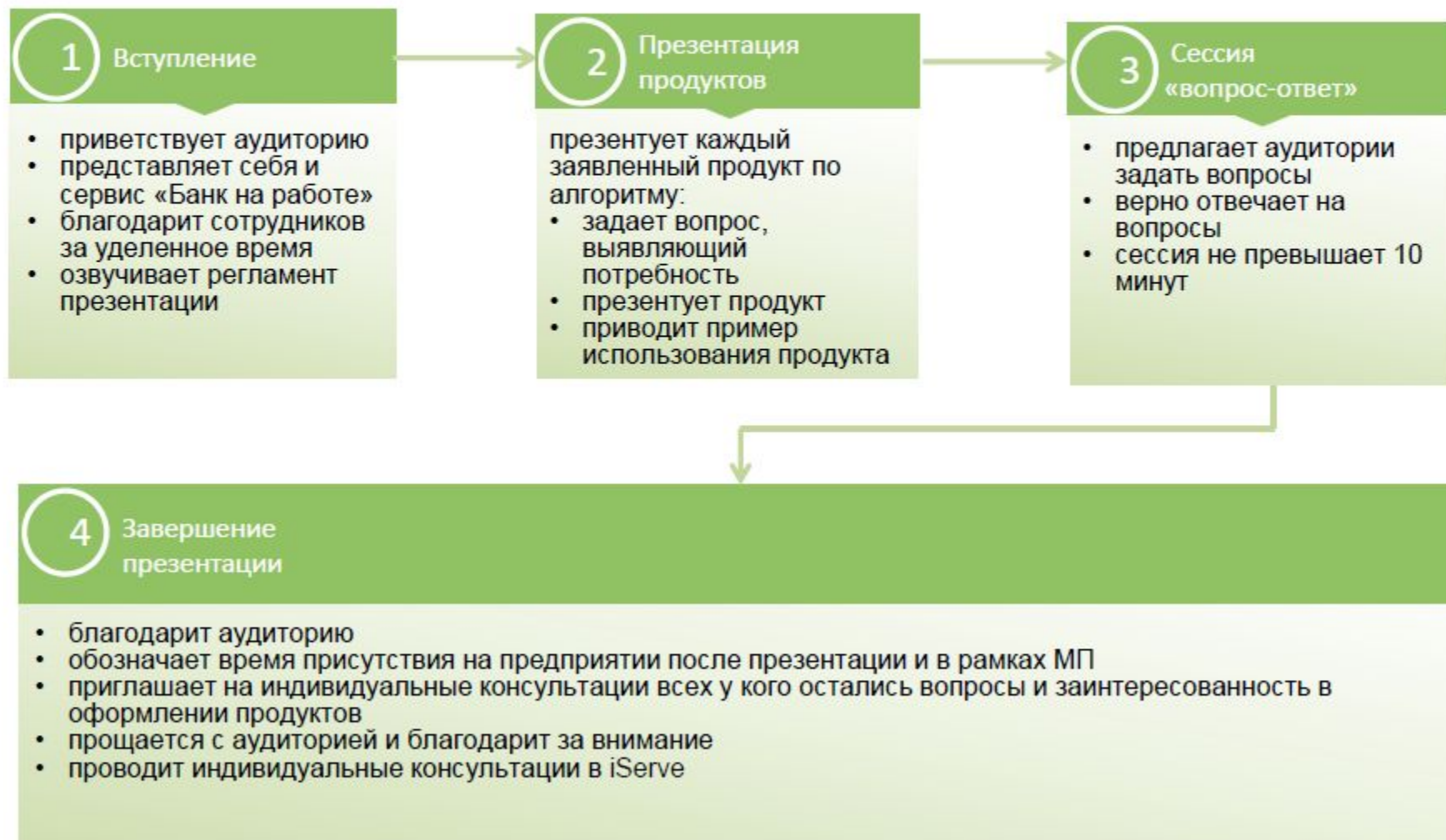
#### Офисные активности

- Участие в летучках
- Телефонные звонки
- Работа с закрепленной базой предприятий
- Работа с документами
- Обучение



# Презентация

## Этапы проведения презентации





## Планирование

СПП ежемесячно планирует активности совместно с РГСПП, просчитывая воронку продаж

### Пример планирования



- Массовые выдачи – УП на контакт
- МП – УП на контакт
- Презентации – УП на контакт
- ИК – УП на контакт

- Массовые выдачи: количество шт. – количество клиентов
- МП: количество шт. – количество клиентов
- Презентации: количество шт. – количество клиентов
- ИК: количество шт. – количество клиентов

- Массовые выдачи – количество УП
- МП – количество УП
- Презентации – количество УП
- ИК – количество УП

Сумма прогнозируемого УП совпадает