**Опросный лист**

**Общая информация:**

|  |  |
| --- | --- |
| Название компании: |  |
| Вид деятельность/профиль: |  |
| Количество сотрудников: |  |
| Сколько лет на рынке: |  |
| ФИО и должность того, кто заполнял: |  |
| Контакты: |  |

Поставьте «+ », если описанное похоже на Вашу компанию.

Поставьте «– », если совсем не похоже.

Поставьте «+/–», если похоже, но есть нюансы.

Не относитесь к опроснику слишком серьезно и не задумывайтесь над ответами (над каждым ответом думайте не более 5-ти секунд). Заполняйте интуитивно, по резонансу (отозвалось-не отозвалось).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Ответ** |
| **Общая ситуация.** | | |
| 1. | Вы не можете добиться от сотрудников выполнения поставленных задач. |  |
| 2. | Вы не можете уволить сотрудника, который Вас раздражает, потому что его некем заменить. |  |
| 3. | Вам кажется, что наемные руководители (Ваши сотрудники) не хотят, или не могут работать в полную силу. |  |
| 4. | Цели по продажам не достигаются (и вообще, поставленные стратегические цели не достигаются). |  |
| 5. | Продажи в годовом исчислении стабильны, либо снижаются. |  |
| 6. | Компания буксует на месте (есть ощущение застоя). |  |
| 7. | Вам кажется, что Вы чего-то недопонимаете, что-то упускаете в своей Компании, не видите полной картины. |  |
| 8. | Вы не можете сформулировать цели по развитию Компании. |  |
| 9. | Вам кажется (или Вы уверены), что делаете все правильно, и знаете все, что Вам необходимо, но нужного результата нет. |  |
| 10. | Вы тратите много усилий на достижение результата – цели не достигаются в спокойном, рабочем режиме. |  |
| 11. | Вы чувствуете, что Компания сопротивляется, или ведет себя как балласт, когда Вы пытаетесь ее развивать, внедрять инновации. |  |
| 12. | Вам кажется, что Ваша компания существует как бы отдельно от Вас, и далеко не всегда реагирует на Ваши намерения и не всегда стремится подчиниться Вашей воле. |  |
| 13. | Вы не получаете желаемого удовлетворения от управления компанией. |  |
| 14. | Вы бы с радостью сложили с себя полномочия Директора, если бы было кем себя заменить. |  |
| **Стратегическое развитие и корпоративная культура.** | | |
| 1. | Вы регулярно думаете о дальнейшем развитии компании. |  |
| 2. | Вы исправно, каждый год, разрабатываете цели компании на год. |  |
| 3. | Вы каждый год разрабатываете долгосрочные цели (на 3-5 лет), или корректируете предыдущие. |  |
| 4. | Стратегические цели (сроком до 3-х лет) не достигаются. |  |
| 5. | Стратегические цели не ставятся (в том числе потому, что нет уверенности в их достижении, или нет понимания, как их достичь). |  |
| 6. | Стратегические цели, если и ставятся, то преимущественно в следующем формате: Объем продаж, Объем маржи, доля рынка и так далее. |  |
| 7. | Миссия и ценности компании не определены. |  |
| 8. | Ценности компании не формализованы (нигде не записаны). |  |
| 9. | Вы считаете, что наличие миссии/ценностей не является необходимым. |  |
| 10. | Вы считаете, что миссия и/или ценности нужны Вашей Компании, но не получается их сформулировать так, чтобы всех это устроило. |  |
| 11. | Вы чувствуете, что есть разница между теми ценностями, которые сформулированы, и реальным положением дел в Компании. |  |
| 12. | Вам кажется, что существенная (или большая) часть сотрудников компании равнодушна к ее ценностям. |  |
| 13. | Вы считаете (или Вам кажется), что люди работают у Вас только ради денег. |  |
| 14. | Вы не можете похвастаться тем, что хорошо понимаете, почему эти люди вообще у Вас работают. |  |
| 15. | Вы считаете, что Вашей компании необходимы тренинги командообразования. |  |
| 16. | Вы считаете, что Вашей компании не помешали бы технологии, позволяющие укрепить корпоративную культуру и командный дух. |  |
| 17. | Ценности компании - это и Ваши личные ценности, потому Вы искренне их пропагандируете. |  |
| 18. | Вы сами не верите в ценности, которые пропагандируете в Компании, но считаете, что они нужны Компании, потому играете в эту игру. |  |
| **Продажи:** | | |
| 1. | Продажи стоят на месте, или падают. |  |
| 2. | Продажи не растут нужными темпами. |  |
| 3. | Тренинги продаж не помогают (или помогают временно). |  |
| 4. | Удается добиться краткосрочного (до 3-х месяцев) роста продаж, но ценой значительных усилий. |  |
| 5. | Вы готовы признать, что не знаете в точности, почему продажи не растут, не смотря на усилия. |  |
| 6. | Вы готовы признать, что не знаете, как их поднять. |  |
| 7. | Нет хороших менеджеров по продажам, и не удается их найти. |  |
| 8. | Нет эффективного руководителя отдела продаж, и не получается (пока) его найти. |  |
| 9. | Не удается добиться от существующего руководителя желаемого результата. |  |
| 10. | Продавцы не хотят заполнять формы отчетности, либо делают это без энтузиазма. |  |
| 11. | Количество форм отчетности, заполняемых Вашими продавцами, больше 3-х. |  |