

فرم پیگیری فعالیت‌های روزانه

هدف از تکمیل این فرم، پیگیری فعالیت‌های روزانه در فواصل زمانی ۱۵ دقیقه‌ای به منظور کسب اطلاع از این که چطور زمان‌تان را سپری می‌کنید. شما باید قادر به تفکیک کارهای مستثیما درآمدزا، مثل جویندگی، پشتیبانی، قرار ملاقات‌های کاری و سایر کارهایی که شما را مستقیما به هدف فروش خود می‌رساند باشید. این جدول بر اساس ۸ ساعت کار روزانه، از ۸ صبح تا ۴ بعداز ظهر تنظیم شده است. شما می‌توانید مطابق با ساعات کاری خود آن را تنظیم کنید.

توجه کنید این تکمیل این جدول دائمی نیست و می‌توانید یک هفته آن را تکمیل و سپس بررسی کنید تا زمان‌هایی که تلف می‌شود را پیدا کنید و تنها ۲۰ درصدی که ۸۰ درصد سود بازدهی شما را باعث می‌شود بیابید و در هر چه بهتر انجام دادن آن بکوشید. جلوی هر ۱۵ دقیقه بنویسید که صرف انجام چه کاری شده است.

نام کارشناس فروش:		تاریخ:
۸:۰۰-۸:۱۵		۱۲:۰۰-۱۲:۱۵
۸:۱۵-۸:۳۰		۱۲:۱۵-۱۲:۳۰
۸:۳۰-۸:۴۵		۱۲:۳۰-۱۲:۴۵
۸:۴۵-۹:۰۰		۱۲:۴۵-۱:۰۰
۹:۰۰-۹:۱۵		۱:۰۰-۱:۱۵
۹:۱۵-۹:۳۰		۱:۱۵-۱:۳۰
۹:۳۰-۹:۴۵		۱:۳۰-۱:۴۵
۹:۴۵-۱۰:۰۰		۱:۴۵-۲:۰۰
۱۰:۰۰-۱۰:۱۵		۲:۰۰-۲:۱۵
۱۰:۱۵-۱۰:۳۰		۲:۱۵-۲:۳۰
۱۰:۳۰-۱۰:۴۵		۲:۳۰-۲:۴۵
۱۰:۴۵-۱۱:۰۰		۲:۴۵-۳:۰۰
۱۱:۰۰-۱۱:۱۵		۳:۰۰-۳:۱۵
۱۱:۱۵-۱۱:۳۰		۳:۱۵-۳:۳۰
۱۱:۳۰-۱۱:۴۵		۳:۳۰-۳:۴۵
۱۱:۴۵-۱۲:۰۰		۳:۴۵-۴:۰۰