

## 项目实施工作进度表

第一阶段：选才 <span style="float: right;">3 个工作日</span>			
①签合同—②银行汇款—③填客户信息单—④收账号密码			
目标	项目内容	负责人	完成截止时间
账号	100套销售能力评鉴帐号密码	驱动销售人员	200X年0X月XX日
	所需工具： <a href="#">合同正本</a> ； <a href="#">客户信息单</a> ； <a href="#">帐号密码总表</a> ； <a href="#">帐号密码电子卡制作模版</a>		
总成果： <b>100套帐号密码电子卡(jpg文件)与帐号密码总表(xls文件)</b>			

第二阶段：懂才 <span style="float: right;">15 个工作日</span>			
①高层访谈—②典型销售人员深度访谈—③群体调查问卷—④模型—⑤选才面试方法			
目标	项目内容	负责人	完成截止时间
销售能力模型+面试指导手册	▣ 高层访谈	驱动顾问、客户	200X年0X月XX日
	准备工具： <a href="#">企业高层访谈大纲</a> ； <a href="#">录音笔使用指南</a>		
	▣ 典型销售人员深度访谈	驱动顾问、客户	200X年0X月XX日
	准备工具： <a href="#">典型销售人员访谈大纲</a> ； <a href="#">录音笔使用指南</a>		
	阶段成果： <a href="#">访谈录音 mp3</a> ， <a href="#">访谈记录单 doc</a>		
	▣ 销售调查问卷（非必要，可选）	驱动顾问、客户	200X年0X月XX日
所需工具： <a href="#">销售人员群体调查问卷</a>			
阶段成果： <a href="#">回收的问卷 doc</a>			
▣ 确定模型	驱动公司	200X年0X月XX日	
所需工具： <a href="#">销售人员能力模型格式</a>			
阶段成果： <a href="#">企业定制化销售人员能力模型 ppt</a>			
▣ 选才面试方法	驱动公司	200X年0X月XX日	
所需工具： <a href="#">企业定制化能力面试指导手册格式</a>			
阶段成果： <a href="#">企业定制化能力面试指导手册 doc</a>			

第三阶段：养才 <span style="float: right;">15 个工作日</span>			
①核心价值观—②销售真实案例—③相关培训材料—④网页制作—⑤验收			
	项目内容	负责人	完成截止时间
入职指南+在职提升	▣ 材料分析与编辑	驱动	200X年0X月XX日
	所需工具： <a href="#">企业文化材料+销售访谈录音打字文件</a>		
	阶段成果： <a href="#">经过整理的案例和材料 doc</a>		
	▣ 网页制作	驱动	200X年0X月XX日
阶段成果： <a href="#">入职指南网页</a> ， <a href="#">在职提升网页</a>			
	▣ 验收	客户	200X年0X月XX日