План выездного дня отдела продаж

Рабочий документ · версия от 20 мая · подготовил координатор мероприятия

1. Цель

Познакомить и сплотить команду после объединения двух офисов, а также обсудить планы отдела на второе полугодие. Во второй половине дня — общая стратегическая сессия на 1,5 часа.

2. Дата и продолжительность

Суббота, 11 июля, с 10:00 до 18:00. Место — загородная база примерно в 60 км от города. Конкретная база пока не выбрана (см. раздел 6).

3. Участники

26 человек: 24 сотрудника отдела продаж и 2 руководителя. Трансфер нужен для 20 человек, ещё 6 приедут на своих машинах.

4. Задачи и ответственные

Задача	Ответственный	Срок
Выбрать и забронировать базу	Ольга, HR	до 5 июня
Заказать автобус на 20 человек	Игорь, административный отдел	до 15 июня
Составить программу дня и найти ведущего	Мария, руководитель отдела	до 20 июня
Заказать обед и ужин	Ольга, HR	до 25 июня
Собрать подтверждения участия	Денис, ассистент отдела	до 1 июля

5. Бюджет

Утверждённый бюджет — 260 000 ₽ (10 000 ₽ на человека). Предварительное распределение:

Статья	Сумма
Аренда базы	90 000 ₽
Питание: обед и ужин, 26 человек × 3 000 ₽	78 000 ₽
Ведущий и программа	40 000 ₽
Автобус туда и обратно	35 000 ₽
Резерв	17 000 ₽
Итого	**260 000 ₽**

6. Открытые вопросы

- Какую базу выбрать: рассматриваются два варианта, решение не принято.
- План на случай плохой погоды не согласован.
- Не решено, нужен ли ночлег для сотрудников, которые живут далеко от базы.

Учебный документ курса MegaGPT. Компания, люди и цифры вымышлены.