



Katalóg dokumentov Predaj

Business Process Management

	Meno	Funkcia	Dátum	Podpis
Vypracoval	RNDr. Marta Krajčiová		25.5. 2012	
Preveril				
Schválil				



Názov
Produktové listy
PL_OB - balíček služieb
PL_OB - produkty
PL_Prezentácia
PL_Pravidlá komunikácie
Vzdelávanie
Prezentácia-slidy
Prezentácia-program
Pravidlá komunikácie-slidy
Pravidlá komunikácie-program
Pravidlá komunikácie-video
Meranie spokojnosti zákazníkov-slidy
MÚS
10 zlatých pravidiel predaja
Zlaté pravidlá vyjednávania
Mladý manažér
Predaj
Vyjednávanie
Smernice
Smernica-príklad1
Smernica-príklad2
Smernica-príklad3
Smernica-príklad4
Smernica-príklad5
Smernica-meranie spokojnosti zákazníkov-príklad
Smernica-starostlivosť o zákazníka-príklad
Procesný list-získanie zákazky-príklad
Procesný list-meranie spokojnosti zákazníkov-príklad
Pravidlá obchodnej politiky-príklad
Pravidlá prípravy obchodného plánu-príklad
Hierarchia procesov
Hierarchia procesov-príklad1
Vstupy-výstupy-príklad
Hierarchia procesov-príklad2
Hierarchia procesov-príklad3



Názov
Hierarchia procesov-príklad4
Hierarchia procesov-príklad5
Hierarchia procesov-príklad6
Komunikácia so zákazníkom
Mailová komunikácia-firma
Telefonická komunikácia-firma
Telefonická komunikácia-sekretárka
Mailová komunikácia-sekretárka
Telefonická komunikácia-sekretárka
Mailová komunikácia-osoba
Telefonická komunikácia-osoba
Scenár prvého stretnutia
Dotazník prvého stretnutia
Scenár druhého stretnutia
Dotazník druhého stretnutia
Meranie spokojnosti zákazníkov
MSZ-dotazník
MSZ-znaky
MSZ-potreby a očakávania zákazníkov
MSZ-metodika-príklad
MSZ-správa
Plán predaja
Plán predaja-formulár
DocOB - dokumenty
Katalóg dokumentov