

PROCES SPRZEDAŻY



	PROSPECTING	DISCOVERY CALL	BADANIE POTRZEB KLIENTA	PREZENTACJA OFERTY	REWIZJA I NEGOCJACJE OFERTY	SKUTEK HANDLOWY	FOLLOW-UP	CROSS-SELL I UPSELL
AKTYWNOŚCI ZESPOŁU								
DEFINITION OF SUCCESS								
CEL								
KPI								
	POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY	POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY	BUDOWANE	SPODZIEWANE	ZADEKLAROWANE	WYGRANE	FOLLOW-UP	CROSS-SELL I UPSELL