

Zadanie: 



Narzędzie: Realizacja i zarządzanie sprzedażą



Rezultat: Potrafisz określać i monitorować najbardziej odpowiednie kanały dla twoich produktów i usług.

	Grupa klientów	Produkty/usługi	Cel sprzedażowy	Kanał sprzedaży	Pomocniczy kanał sprzedażowy	Zarządzanie (monitorowanie) kanałami sprzedaży
1						
2						
3						
4						
5						
6						



Porada: Zrozumienie potrzeb i oczekiwań klienta jest kluczowe do zarządzania sprzedażą.

Zestaw 3: Rozumienie klienta

 WSTECZ

 POZATEK ZESTAWU

 SPIS TREŚCI

 NASTĘPNA STRONA

Współfinansowane
w ramach programu
UE Erasmus+

