Obchod

Podklady pro jednání

1. Jaký problém má být vyřešen?

2. Co od nás klient potřebuje?
Klientovy cíle? (Zvýšit prodej, zvýšit známost značky., prezentace nového výrobku....)

3. Jak se pozná, že cíle bylo dosaženo?
Pokud možno přesné číslo.

4. Existují nějaké ožehavé oblasti, na které je potřeba si dát pozor?

5. Kdo bude hlavní kontaktní osoba?

6. Je možné jednat i se zástupci kontaktní osoby?

7. Jaké pravomoci mají jednotlivé osoby?

© 2026 Jan Hrdlicka <admin@cebin.cz> | 2026-01-26 05:25

URL: https://kb.eqsoft.eu/content/4/6/en/podklady-pro-jednání.html

Obchod

Author: n/a
Last update: 2020-03-13 12:06

© 2026 Jan Hrdlicka <admin@cebin.cz> | 2026-01-26 05:25
URL: https://kb.eqsoft.eu/content/4/6/en/podklady-pro-jednání.html