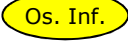


TYTUŁ
P.7.2. Procedura pozyskania klienta
CEL PROCEDURY
Opis postępowania w celu pozyskania oraz handlowej obsługi klienta.
WSKAŹNIK(I) PROCEDURY
Plan roczny sprzedaży - realizacja na poziomie min. 95%
WŁAŚCICIELE PODPROCESÓW
Kierownik DH

LEGENDA

	początek procedury
	koniec procedury
	podejmujący decyzje
	wykonawca czynności
	informowany o wykonaniu czynności lub podjęciu decyzji
	osoba z którą wykonuje się czynność lub podejmuje decyzje w porozumieniu
	przebieg czynności
	przebieg informacji

Sporządził:	Katarzyna Obłaza	Zatwierdzam:	Katarzyna Obłaza
Wersja:	3	Data obowiązywania:	03-01-2018

