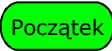
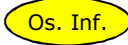


TYTUŁ
P.7.2. Procedura pozyskania klienta
CEL PROCEDURY
Opis postępowania w celu pozyskania oraz bieżącej obsługi klienta.
WSKAŹNIK(I) PROCEDURY
Plan roczny sprzedaży - realizacja na poziomie min. 95%
WŁAŚCICIELE PODPROCESÓW
Właściciel dla czynności 1-7 oraz 15-16
Kierownik DH dla czynności 8-14 oraz 17-26

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:	Barbara Ciuśniak	Zatwierdzam:	Katarzyna Obłaza
Wersja:	2	Data obowiązywania:	28-01-2014

Wszelkie prawa zastrzeżone, nie kopiować bez zgody władz organizacji.

Opracowano przy pomocy: **Instytut Wychowania i Wzrostu Człowieka**