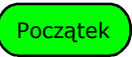
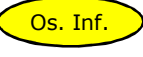


TYTUŁ
P.7.2. Procedura pozyskania klienta
CEL PROCEDURY
Opis postępowania w celu pozyskania oraz bieżącej obsługi klienta.
WSKAŹNIK(I) PROCEDURY
Plan roczny sprzedaży - realizacja na poziomie min. 95%
WŁAŚCICIELE PODPROCESÓW
Właściciel dla czynności 1-7
Kierownik DH dla czynności 8-26

LEGENDA

	początek procedury
	koniec procedury
	podjmujący 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:	1	Data obowiązywania:	25-07-2012

