

STRATEGIA PROGRAM OSIĄGANIA CELÓW				
L.p	Rodzaj celu	Termin realizacji	Opis celu	Osoba odpowiedzialna
1	sprzedażowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Realizacja Planu Sprzedaży (zwiększenie sprzedaży o 19% w stosunku do roku ubiegłego) na poziomie min. 95%.	Kierownik Działu Handlowego
2	sprzedażowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Min. 50% wdrożeń zamkniętych pozytywnie (wyłączając wdrożenia o stopniu niskim)	Kierownik Działu Handlowego
3	jakościowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Min. 95% pozytywnych opinii Klientów o jakości współpracy z ETISOFT Kraków (ocena pozytywna: 3 - 5)	Wszyscy Pracownicy
4	jakościowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Min. 90% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie (wyłączając zamówienia odbierane osobiście przez Klienta)	Koordinator BOK
5	jakościowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Min. 95% pozytywnych opinii Klientów o jakości Serwisu (ocena pozytywna: 5-10)	Doradca Techniczny
6	jakościowy	2012-01-01 do 2012-12-31	Min. 95% pozytywnych opinii o jakości instalacji i prezentacji sprzętu (ocena pozytywna: 5 - 10)	Pracownik DH
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				

opracowano przy pomocy:



wszelkie prawa zastrzeżone