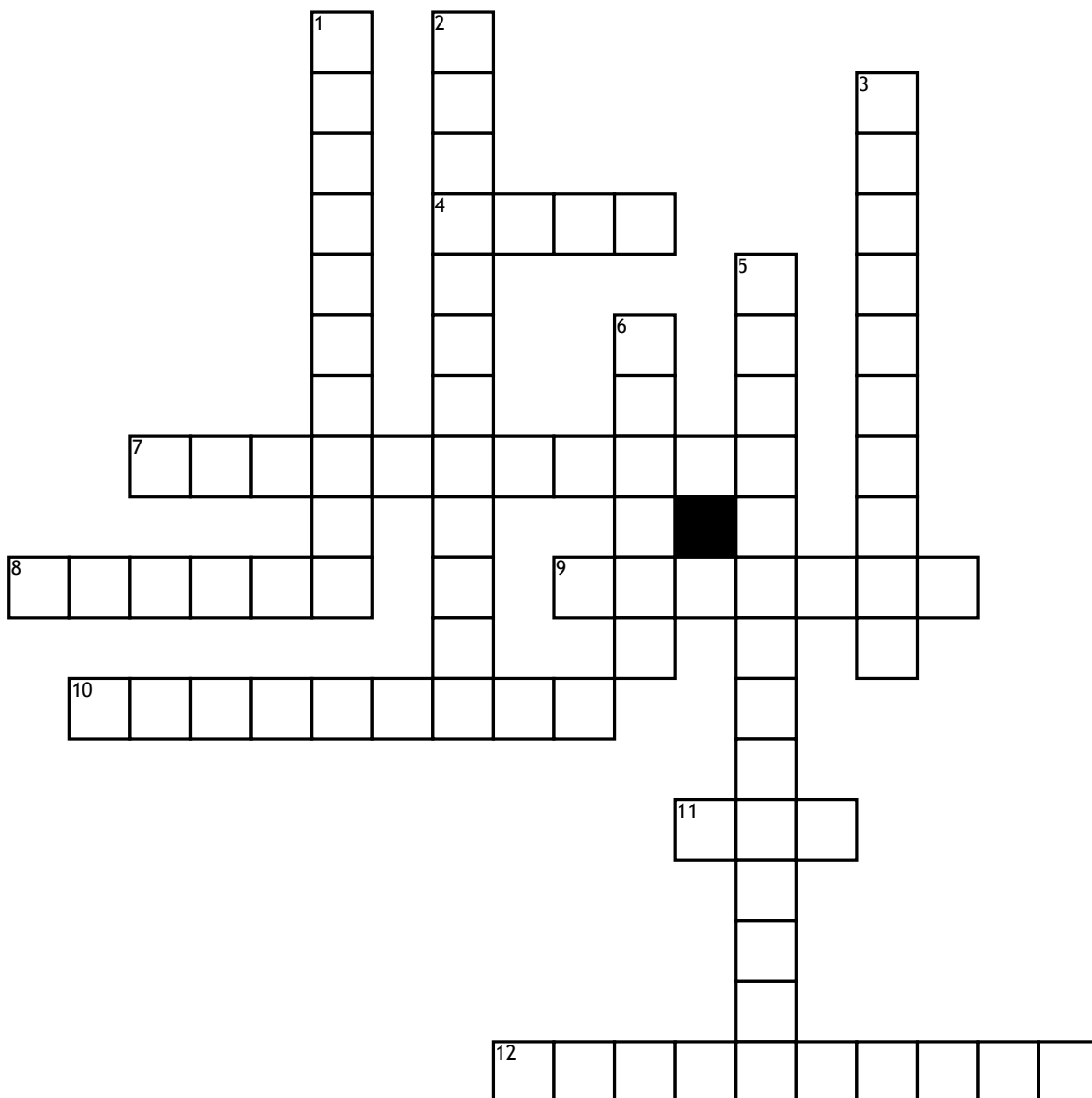


Mārketingis- pārdošana



Across

4. Jautājumu tehnika, kas pamatota ar praktiskiem pētījumiem par veiksmīgu pārdošanas sarunu (.... metode)
7. Gatavu, iepakotu preču pārdošana (..... pārdošana)
8. Pārdevēju apmācības metode (kopīga)
9. Klienti ar kuriem uzsāks pārdošanas process (.... klienti)
10. Vērtību sniegšana klientam, izziņot viņa vērtības, piedāvājot vajadzīgo un ietekmējot lēmumu.

11. Klientu attiecību vadības sistēma. Saīsinājums.

12. Detalizēts pārdošanas vadītāja darba apraksts, kurā ietvertas svarīgākās aktivitātes, kas jāveic ikdienā (..... vadības modelis)

Down

1. Personu raksturojošas zināšanas, prasmes un motivācija, kas nepieciešamas noteiktu darba uzdevumu risināšanai
2. Produktu/pakalpojumu izstrādā pēc klienta vajadzībām (..... pārdošana)

3. Izvēļu plāns, kas nosaka kompānijas galvenos attīstības virzienus

5. Jaunu darbinieku sākotnējā apmācības programma

6. Sadarbības ciklas ar klientu (klienta cikls)