

Mārketings- pārdošana

Ā G K Ā G N Š T Ģ Š C Z Z E I P Š K V Ē V S L T
A N T Ē A C M M Ī R T I O E Z O Ī U A S P G Ģ L
I C S J S A Z C Š A Z U S Š I Ī A M Ī Ē D Z V D
J O Z E I P L P J N S P Ā Z E P D Ē I S N L D K
Z J Ģ C Ī Z V I G U Ē R P E Ģ S T L A M O Š L N
M A N T M Z Ģ E S J V Ģ Š I Ā U Z E N G E M S G
V P I D A Ē R G U J K E G R N Ī Ģ R A I U U G A
U Š K O T G O N S A T E I M C M Š J Š I I A D S
V O Ē A N I P S K M V I D J S U U T O Ā Ī E K M
E A R M G G Ē Š G M C Ī T S U K V L D G Ī Ī Ī
Ē S P Ī U P Š O O Ī L Ē T R Ģ V Ī Ī R S L P Ģ U
P M U S Z M C Ī A G S N I A A Š E Z Ā K M L J Z
E C N E T E P M O K Ā S U C T N P Š P Ē A O P Ģ
O J E V A Ģ N Ē Ī Š V O C T R L S V G E T D Ē D
K M C V V P Z U O V Ī U O K A G U A I S A E C R
Ī G R J E I U O I U T J C D U A C S K S S Š U Ī
Ē A Z D T Ā Z C E U A D C M Š Ģ Ā Ē N T K P A R
A D N Ī I G Ā Ī C T R E Ā R V S J Š Š O Ī M P R
K D Z K U Z Z Ā T C E V P A M Ā P U T N K V P I
R J R Ī E E V O Ģ E P S K D E C I V R Ī I O A Z
Ģ R D J V D I Ģ O Ģ O R G K S C Ē O E R Z T Ā C
Ī J K M U E P I E V A D P R O G R A M M A Ā L E
R Š U O I Ē S J V A M D D D M G L Ī C Ģ N V Š L
V P Ā C P L C N Ī N V V U T D O D M V V E G Š C

ievadprogramma

konsultatīva

transaktīva

operatīvās

Kompetence

stratēģija

pārdošana

iespēju

vizīte

dzīves

spin

crm