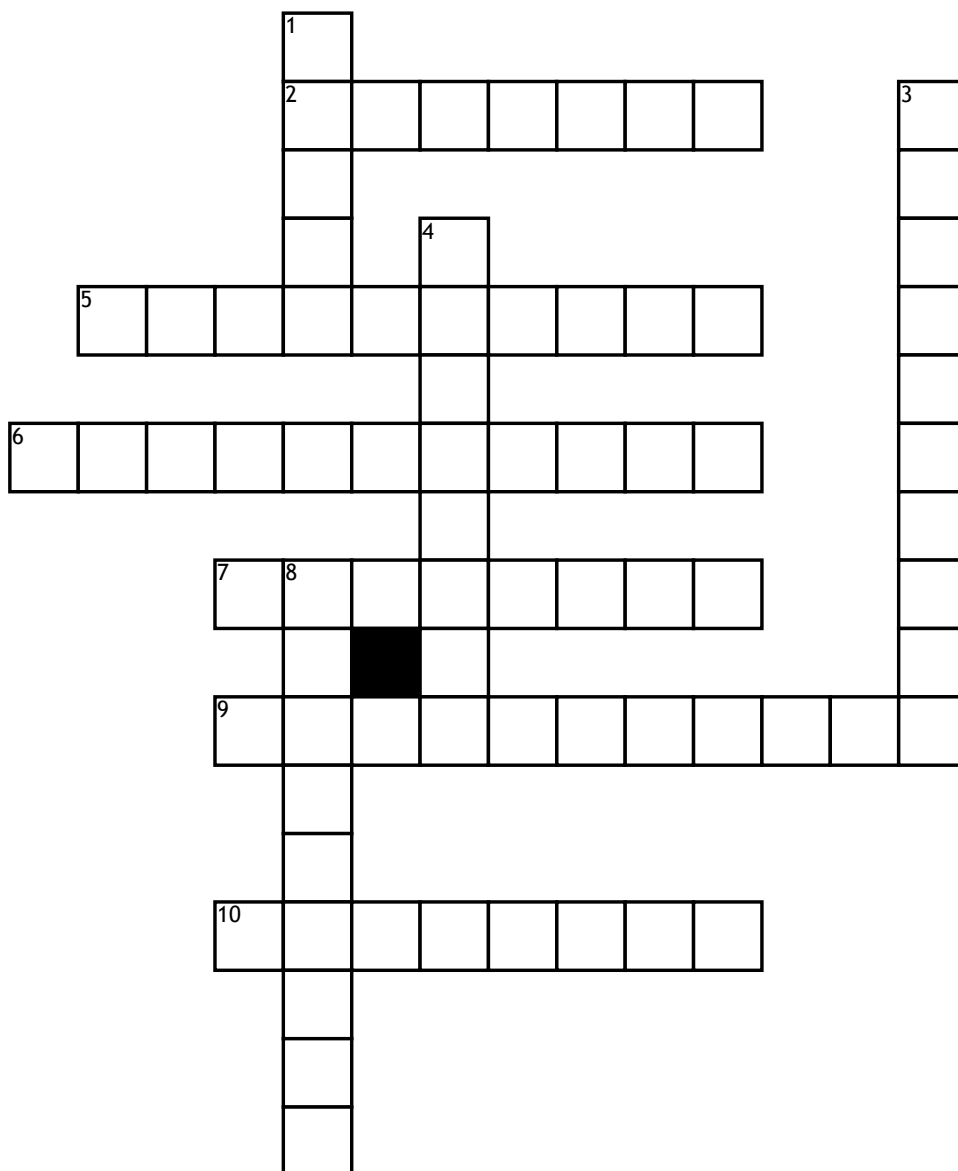


Pārdošana



Across

2. _____ klienti - klienti ar kuriem ir uzsākts pārdošanas process.
5. Izvēļu plāns, kas nosaka kompānijas attīstības virzienu.
6. _____ pārdošana - gatavu, iepakotu preču pārdošana.
7. Produktu raksturojošie parametri.
9. Klienti, kam varētu būt nepieciešama uzņēmuma piedāvātā produkcija.

10. Jautājumi, kas palīdz izprast sarunu biedra uzskatus.

Down

1. _____ stāsts - Īss stāsts par sevi un firmu.
3. Personu raksturojošās zināšanas, prasmes un motivācija, kas nepieciešamas darbam.
4. _____ klienti - klienti, ar kuriem notiek sadarbība.
8. _____ pārdošana - gatavu produktu un risinājumu pārdošana.