

Zarządzanie procesami sprzedaży domów XYZ. s.p Z 0.0

Wstęp.

Rozdział 1.

Zarządzanie w aspekcie teoretycznym.

1.1 Definicja i istota zarządzania oraz funkcje zarządzania.

1.2 Zarządzanie sprzedażą.

1.3 Rola kierownika w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Rozdział 2.

Budowa i analiza procesów zarządzania sprzedażą.

2.1 Charakterystyka przedsiębiorstwa XYZ. historia firmy, misja i cele przedsiębiorstwa.

2.2 Analiza procesów zarządzania sprzedażą w firmie XYZ.

2.3. Zidentyfikowane problemy w obszarze sprzedaży.

Rozdział 3.

Model procesów sprzedaży domów w przedsiębiorstwie XYZ

3.1 Założenie modelu.

3.2 Koncepcja ogólna.

3.3 Koncepcja modułów modelu.

Rozdział 4.

Efekty zastosowania modelu.

Zakończenie.....58

Bibliografia.....	60
Spis rysunków.....	62