

Inhaltsverzeichnis

1. Flexible Knowledge Base	2
2. Benutzer:PGüler	8
3. Benutzer:Parnoux	9
4. Benutzer:WikiSysop	10
5. IMS:Erstellung eines Angebots	11
6. IMS:Rollendefinitionen/Sales Agent	17
7. IMS:Vertriebsprozess	23

Flexible Knowledge Base

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)
[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio
filename=Vertriebsprozess" /></center>

<br /><br />

<span class="mw-customtoggle-
myDivision"><big><span class="bi bi-
diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm
anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><drawio filename="Drawio/Vertr
iebsprozess">
</drawio></center>

<br /><br />

<span class="mw-customtoggle-
myDivision"><big><span class="bi bi-
diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm
anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pınar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	4
2 Vorgängerprozess	4
3 Folgeprozess	4
4 Prozessdiagramme	4
5 Prozessschritte	6
6 Leistungsindikatoren	6
7 Risiken	6
8 Ressourcen	6
8.1 Ausrüstung	7
8.2 Personal / Qualifikationen	7
9 Mitgeltende Unterlagen	7
10 Nachweisdokumente	7

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

Folgeprozess

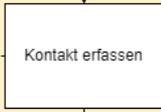
- Projektprozess

Prozessdiagramme

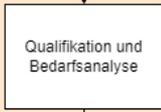


⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



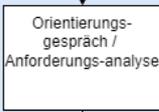
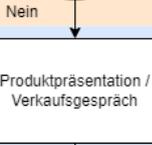
02
03



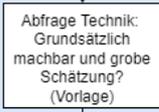
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

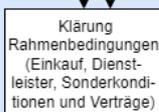
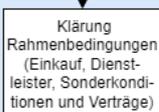
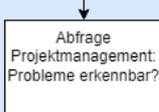
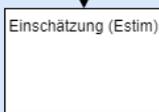
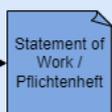
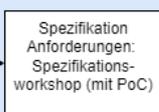


04
05

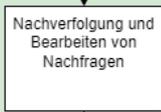
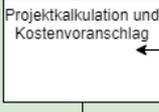
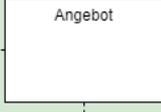


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

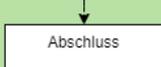
Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

Benutzer:PGüler: Unterschied zwischen den Versionen

Aktuelle Version vom 16. November 2021, 16:25 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Pinar Güler](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

([create user page](#))

(kein Unterschied)

Aktuelle Version vom 16. November 2021, 16:25 Uhr

My roles

I have no assigned roles.

Processes I own

I own no processes.

Work instructions I own

I own no work instructions.

[➔ Create a work instruction](#)

Processes and work instructions for me

Benutzer:Parnoux: Unterschied zwischen den Versionen

Aktuelle Version vom 19. November 2021, 15:13 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Paul Arnoux](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

([create user page](#))

(kein Unterschied)

Aktuelle Version vom 19. November 2021, 15:13 Uhr

My roles

I have no assigned roles.

Processes I own

- [Vertriebsprozess](#)

Work instructions I own

I own no work instructions.

[↪ Create a work instruction](#)

Processes and work instructions for me

Benutzer:WikiSysop: Unterschied zwischen den Versionen

Aktuelle Version vom 12. November 2021, 15:34 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Redaktion](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

([create user page](#))

(kein Unterschied)

Aktuelle Version vom 12. November 2021, 15:34 Uhr

My roles

I have no assigned roles.

Processes I own

I own no processes.

Work instructions I own

I own no work instructions.

[↪ Create a work instruction](#)

Processes and work instructions for me

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

Freigegeben: **Nicht freigegeben** / Revision vom: 04:51, 27. Apr. 2024

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)

[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><bs:drawio
filename=Vertriebsprozess" /></center>

<br /><br />

<span class="mw-customtoggle-
myDivision"><big><span class="bi bi-
diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm
anzeigen""</big></span>
    
```

Zeile 23:

```

==Prozessdiagramme==
<center><drawio filename="Drawio/Vertr
iebsprozess">
</drawio></center>

<br /><br />

<span class="mw-customtoggle-
myDivision"><big><span class="bi bi-
diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm
anzeigen""</big></span>
    
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021

Gültig bis: 31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	13
2 Vorgängerprozess	13
3 Folgeprozess	13
4 Prozessdiagramme	13
5 Prozessschritte	15
6 Leistungsindikatoren	15
7 Risiken	15
8 Ressourcen	15
8.1 Ausrüstung	16
8.2 Personal / Qualifikationen	16
9 Mitgeltende Unterlagen	16
10 Nachweisdokumente	16

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

Folgeprozess

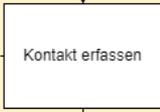
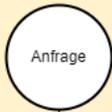
- Projektprozess

Prozessdiagramme

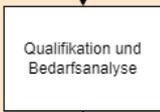


⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



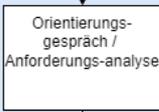
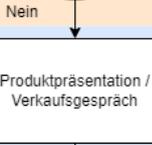
02
03



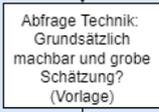
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

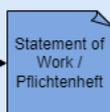
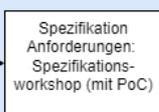
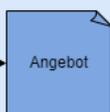


04
05

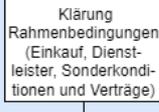
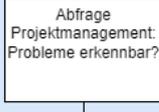
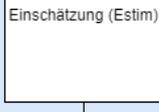


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

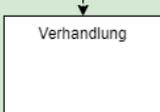
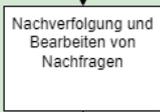
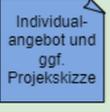
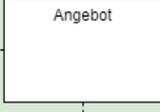
Ja



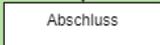
Nein



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

Freigegeben: **Nicht freigegeben** / Revision vom: 04:51, 27. Apr. 2024

[Versionsgeschichte interaktiv durchsuchen](#)

[Visuell Wikitext](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:05 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[← Zum vorherigen Versionsunterschied](#)

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr (Quelltext anzeigen)

Redaktion ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: 2017-Quelltext-Bearbeitung

[Zum nächsten Versionsunterschied →](#)

Zeile 23:

```
==Prozessdiagramme==
```

```
<center><bs:drawio filename=Vertriebsprozess" /></center>
```

```
<br /><br />
```

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
```

Zeile 23:

```
==Prozessdiagramme==
```

```
<center><drawio filename="Drawio/Vertriebsprozess">
```

```
</drawio></center>
```

```
<br /><br />
```

```
<span class="mw-customtoggle-myDivision"><big><span class="bi bi-diagram-2-fill"></span> ""Fließdiagramm anzeigen""</big></span>
```

Version vom 11. Juli 2023, 18:07 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021

Gültig bis: 31. Dezember 2022 ●

Internes Audit Datum: 30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	19
2 Vorgängerprozess	19
3 Folgeprozess	19
4 Prozessdiagramme	19
5 Prozessschritte	21
6 Leistungsindikatoren	21
7 Risiken	21
8 Ressourcen	21
8.1 Ausrüstung	22
8.2 Personal / Qualifikationen	22
9 Mitgeltende Unterlagen	22
10 Nachweisdokumente	22

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

Folgeprozess

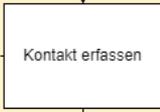
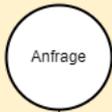
- Projektprozess

Prozessdiagramme

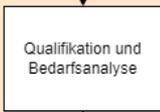


⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



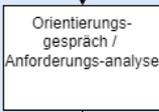
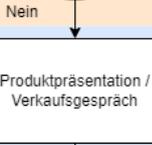
02
03



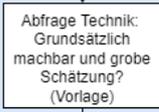
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

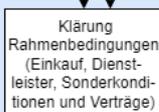
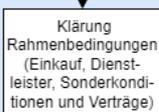
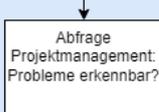
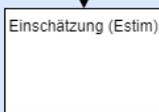
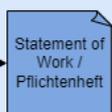
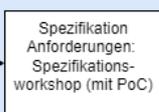


04
05

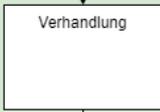
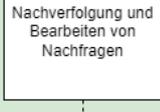
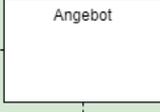


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in Odoo erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).

IMS:Vertriebsprozess: Unterschied zwischen den Versionen

Aktuelle Version vom 8. Februar 2024, 18:15 Uhr (Quelltext anzeigen)

[Pinar Güler](#) ([Diskussion](#) | [Beiträge](#))

Keine Bearbeitungszusammenfassung

Markierung: [Visuelle Bearbeitung](#)

(kein Unterschied)

Aktuelle Version vom 8. Februar 2024, 18:15 Uhr

Dokumententyp:	Prozessbeschreibung
Dokumenten-ID:	P-V01
Normzuweisung:	ISO 9001:2015 - 4.4 Qualitätsmanagementsystem und dessen Prozesse
Prozesseigner:	Benutzer:Parnoux
Betroffene Rollen:	Sales Agent
Geschäftsbereich:	Vertrieb
Freigabestatus:	Freigegeben (Version: 6)
Freigegeben von:	Pinar Güler
Freigabedatum:	08. Feb. 2024
Gültig ab:	30. November 2021
Gültig bis:	31. Dezember 2022 ●
Internes Audit Datum:	30. September 2022

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung	25
2 Vorgängerprozess	25
3 Folgeprozess	25
4 Prozessdiagramme	25
5 Prozessschritte	27
6 Leistungsindikatoren	27
7 Risiken	27
8 Ressourcen	27
8.1 Ausrüstung	28

8.2 Personal / Qualifikationen	28
9 Mitgeltende Unterlagen	28
10 Nachweisdokumente	28

Ziel und Zweck der Prozessbeschreibung

Ein standardisierter Vertriebsprozess lässt unsere Mitarbeiter effizienter arbeiten und hilft ihnen, ihre Verkaufstechniken zu optimieren. Er muss parallel zur Akquisestrategie eingesetzt werden. Das ist sowohl für die Kundenzufriedenheit als auch das Konvertieren von Leads wichtig. Darüber hinaus lässt der Vertriebsprozess das Vertriebsteam einheitlicher arbeiten, da er dessen Abläufe besser strukturiert.

Das Ziel des Vertriebsprozesses sind höhere Abschlussquoten, eine bessere Kundenbindung und letzten Endes eine Absatzsteigerung.

Vorgängerprozess

- Marketingprozess

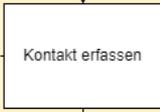
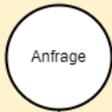
Folgeprozess

- Projektprozess

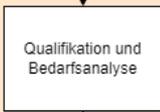
Prozessdiagramme

⚙️ Fließdiagramm anzeigen

01



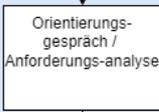
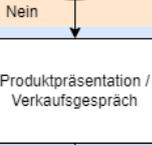
02
03



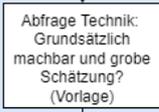
Anforderungen über den Standard hinaus?
Potenzieller Projektkunde?



Ja

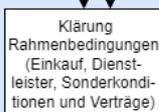
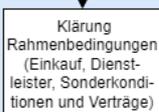
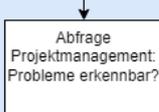
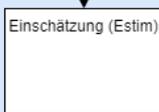
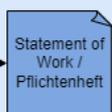
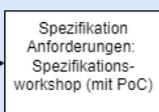


04
05

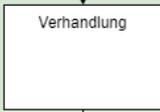
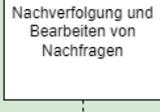
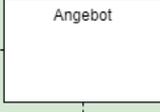


Gesamtaufwand über 50 Stunden?

Ja



06



07





Prozessschritte

V=Verantwortliche(r); T= Teilnehmer

Input (Ressourcen)	Prozessschritte	Arbeitsanweisung	Output (Ergebnis)	V	
Kontaktinfo	01-Kontaktaufnahme	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Erstgespräch	02-Lead-Qualifizierung	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
Ergebnisse aus Lead-Qualifizierung	03-Bedarfsanalyse	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter (HW-
Ergebnisse aus Bedarfsanalyse	04-Produktpräsentation	Lead-Qualifizierung	Doku in Odoo	Sales Agent	Inter
	05-Kostenvoranschlag	Erstellung eines Angebots		Sales Agent	Inter Verti
	06-Verhandlung				

Leistungsindikatoren

Die Statistiken für folgende Leistungsindikatoren werden in *Odoo* erstellt und halbjährlich ausgewertet.

1. Umsatzwachstum
2. Umsatzziel
3. Kundenakquisitionskosten
4. Verkaufszykluslänge
5. Lead-Conversion-Verhältnis (Leads pro Sale)
6. Anzahl der Sales-Opportunities (potenzieller Auftragswert)
7. Upsell- und Cross-Selling-Rate

Risiken

1. Erfüllungsrisiko: Die vertraglich festgelegten Leistungen können nicht geliefert werden
2. Kostenrisiko: Unterschätzung der Entwicklungskosten

Ressourcen

Ausrüstung

- Telefon
- Email
- Odo
- Demo-System
- Eval-System

Personal / Qualifikationen

1. Sales Agent

Mitgeltende Unterlagen

Nachweisdokumente

Beobachtungen oder Berichte, die die Effektivität dieses Prozesses bestätigen (Ausgefüllte Checklisten, Protokolle, Interviews, ...).