

Aktywizacja sprzedaży przedsiębiorstwa

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

83 strony, 18 pozycji w bibliografii

WSTĘP 3 str.

ROZDZIAŁ I

TEORETYCZNE PROBLEMY FUNKCJI SPRZEDAŻY 5 str.

1. PROGRAM PRODUKCJI 5 str.

2. CHARAKTERYSTYKA RYNKÓW 14 str.

3. OBSZARY WYBORU W ZAKRESIE SPRZEDAŻY 20 str.

4. CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA POLITYKĘ SPRZEDAŻY .. 31 str.

ROZDZIAŁ II

REALIZACJA SPRZEDAŻY W PRZEDSIĘBIORSTWIE 36 str.

1. UWARUNKOWANIA DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA NA RYNKU 36 str.

2. ANALIZA SPRZEDAŻY 41 str.

3. ANALIZA PRODUKTÓW STRATEGICZNYCH 55 str.

ROZDZIAŁ III

KIERUNKI AKTYWIZACJI SPRZEDAŻY 70 str.

1. ZMIANY W STRATEGII PRODUKTU 70 str.

2. USPRAWNIENIE DYSTRYBUCJI 72 str.

3. ZRÓŻNICOWANIE POLITYKI CENOWEJ 73 str.

4. INTENSYFIKACJA DZIAŁAŃ PROMOCYJNYCH 74 str.

ZAKOŃCZENIE 77 str.

BIBLIOGRAFIA 80 str.

SPIS TABEL 82 str.

SPIS TABLIC 82 str.

SPIS RYSUNKÓW 83 str.

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis