

Przykład

Każde z poniższych zadań ma prowadzić do poprawy wyników sprzedaży.

Oczekiwania Regionalnego Dyrektora Sprzedaży wobec pracownika na najbliższe 4 miesiące			
LP.	ZADANIE	ILOŚĆ	WARTOŚĆ - OBRÓT
1.	Wykonawcy:		
	Hurt		
	Detal		
2.	Dystrybutorzy. Proszę zdefiniować obszar:		
3.	Projekty (inwestycje)		
4.	Architekci		
5.	Deweloperzy		
6.	Inwestorzy <input type="checkbox"/> ETICS <input type="checkbox"/> TERMOMODERNIZACJA		
7.	KAMIENICA		
8.	Pokazy na budowie. Proszę zdefiniować adresatów:		-----
9.	BOTR		-----
10.	Praca ze „starym klientem”. Proszę zdefiniować wzrost obrotów:		
	Dystrybutorzy	-----	
	Wykonawcy	-----	
11.	Baza potencjalnych klientów:		
	Architekci		
	Deweloperzy		
	Wykonawcy		
	Dystrybutorzy		
12.			
13.			

1.	Podpis ocenianego pracownika	2.	Podpis pracownika dokonującego oceny
----	---------------------------------------	----	---