|  |  |
| --- | --- |
| IMIĘ I NAZWISKO |  |
| ODDZIAŁ |  |
| MIESIĄC |  |

**MIESIĘCZNY RAPORT HANDLOW:**

1. Kontrahenci z którymi prowadzone są rozmowy handlowe:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kontrahent | Wartość kontraktu | % zaawansowania rozmów | Rozmowa :  Osobista/ telefoniczna/ złożenie oferty | Przewidywany czas rozpoczęcia świadczenia usługi | % szansa na pozyskanie kontrahenta |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. Złożone przetargi:

|  |  |
| --- | --- |
| Kontrahent | Wartość kontraktu |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. NOWE usługi pozyskane przez Oddział w danym miesiącu ( tylko nowe, nie liczą się rozszerzenia)

|  |  |
| --- | --- |
| Kontrahent | Wartość kontraktu |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |