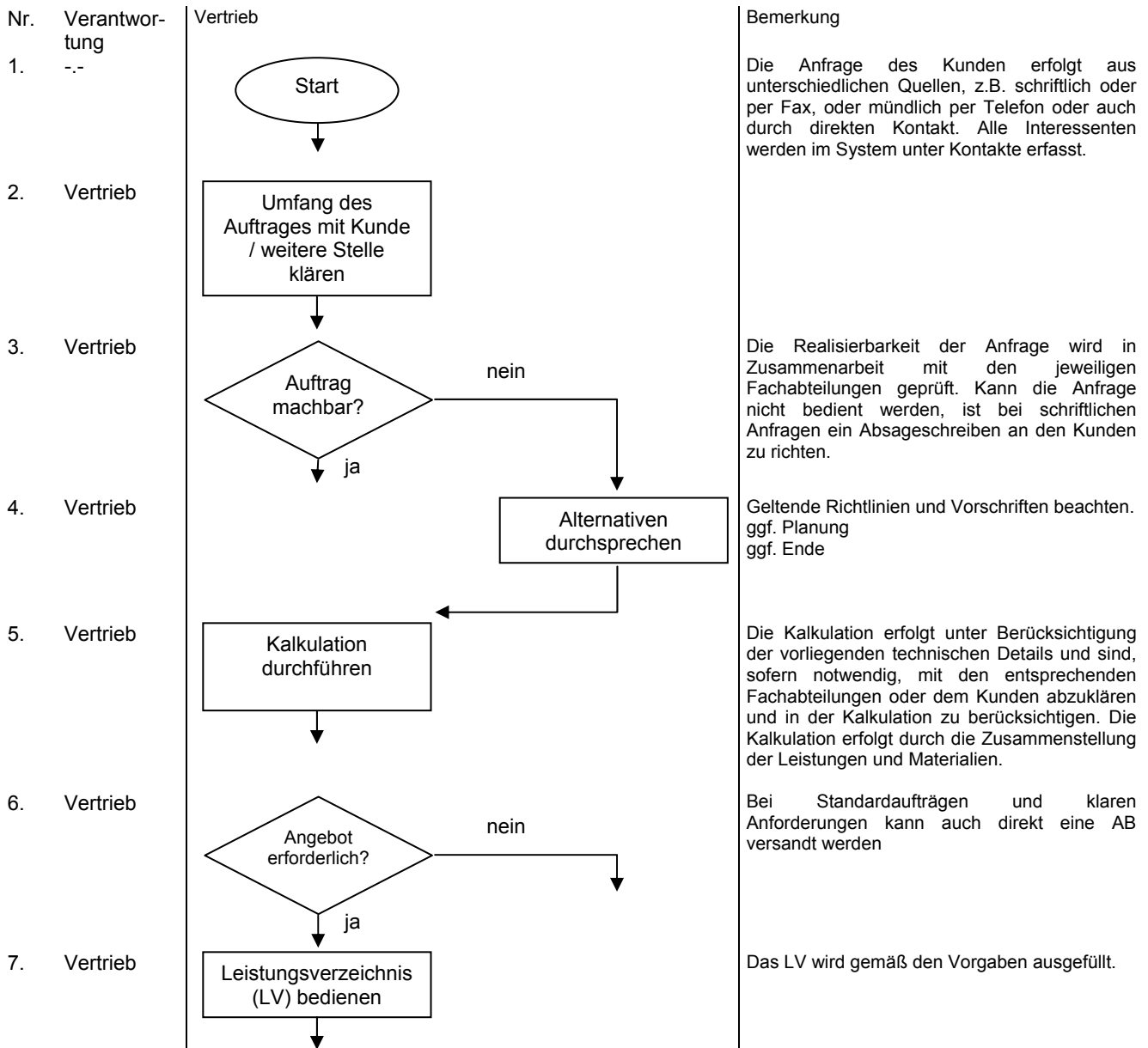
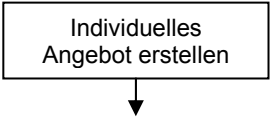
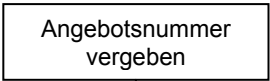
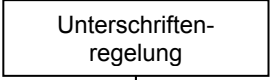
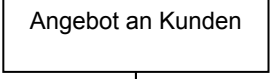
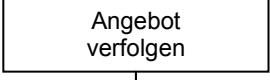
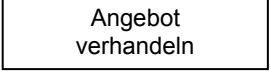
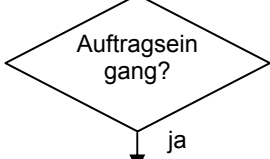
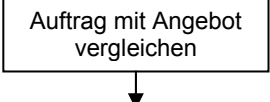


4 Produktrealisierung

4.1 Vertrieb



Nr.	Verantwortung	Vertrieb	Bemerkung
8.	Vertrieb		<p>Die Angebote werden vom Vertrieb erstellt. Die Angebote müssen in jedem Fall enthalten: Beschreibung der angebotenen Montagetätigkeiten (eventuell kann auch die Vorgabe des Kunden verwendet werden – das Leistungsverzeichnis) Darstellung der Einzel- und der Gesamtpreise für jede Angebotsposition (eventuell kann auch die Vorgabe des Kunden verwendet werden – das Leistungsverzeichnis), bzw. Pauschalpreis Garantie Wartung (falls erforderlich) Zahlungsbedingungen Angebots-Bindungsklausel Materialliste ggf. Allgemeine Geschäftsbedingungen</p> <p>Die Angebote können enthalten: Rabatte und Nachlässe weitere Unterlagen, z.B. Prospekte, Pläne, Bilder</p>
9.	Vertrieb		Die Angebotsnummer wird zentral vergeben.
10.	Vertrieb		Die Angebote werden vom Angebots- Ersteller unterschrieben.
11.	Vertrieb		Das Original-Angebot wird an den Kunden geschickt. Zusätzlich wird eine Kopie des Angebotes in der Projektmappe/-ordner abgelegt.
12.	Vertrieb		Der aktuelle Stand der Angebote wird fernmündlich erfragt.
13.	Vertrieb		nachhaken mit Notiz auf Angebot
14.	--		
15.	Vertrieb		Der Auftrag des Kunden kommt zumeist in schriftlicher Form an den Vertrieb. Mündliche Aufträge haben Gültigkeit, wenn Sie von der Geschäftsführung akzeptiert werden. Serviceaufträge werden fast immer fernmündlich erteilt.