

A1.3 Разработка долгосрочного плана развития

Владелец процесса

- Директор

Исполнители процесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

Результат выполнения: разработанная стратегия развития

Входы процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Прогноз заказов на проекты	Прогноз заказов на проекты	Отдел продаж	A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

Выходы процесса

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Стратегия развития	Стратегия развития	Руководитель подразделения	A1.4 Разработка нормативно-методической документации
			Отдел продаж	A2.1 Привлечение клиентов
			Отдел кадров	A3.1 Определение потребностей в персонале

Управление процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ожидания собственников			{Граница}