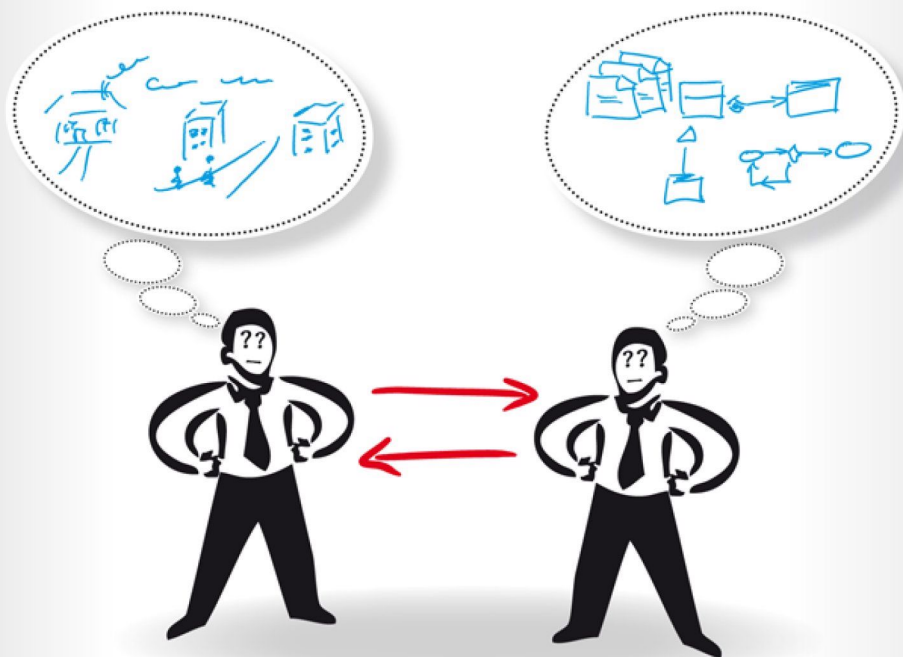


Oprogramowanie szyte **na miarę**



Jak rozmawiać z klientem, **który nie wie, czego chce**

Jeśli zapytasz stu ludzi, jak wyobrażają sobie piłkę, każdy powie Ci co innego. Ile osób, tyle różnych spojrzeń na każdy temat. Dlaczego więc zakładasz, że dokładnie wiesz, czego potrzebuje Twój klient? Dlaczego zakładasz, że Twój klient wie, co masz na myśli, gdy proponujesz mu wizję nowego systemu informatycznego?!

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

