








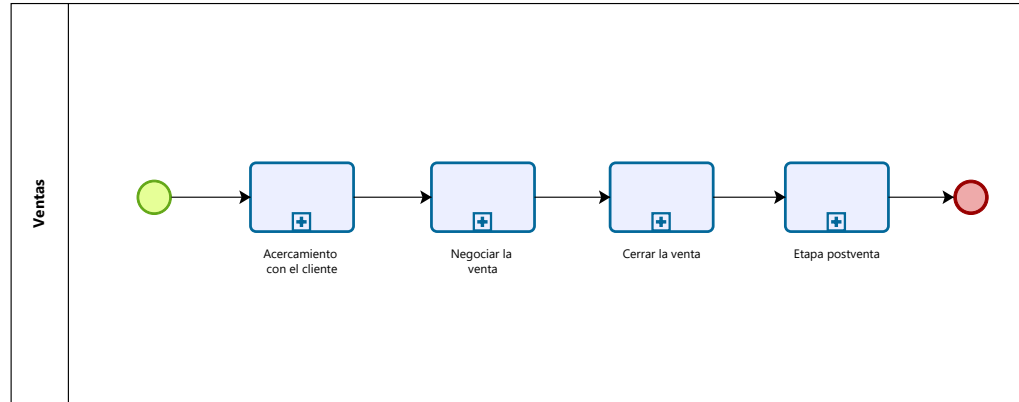
Ventas - AS IS

Bizagi Modeler

Tabla de Contenidos

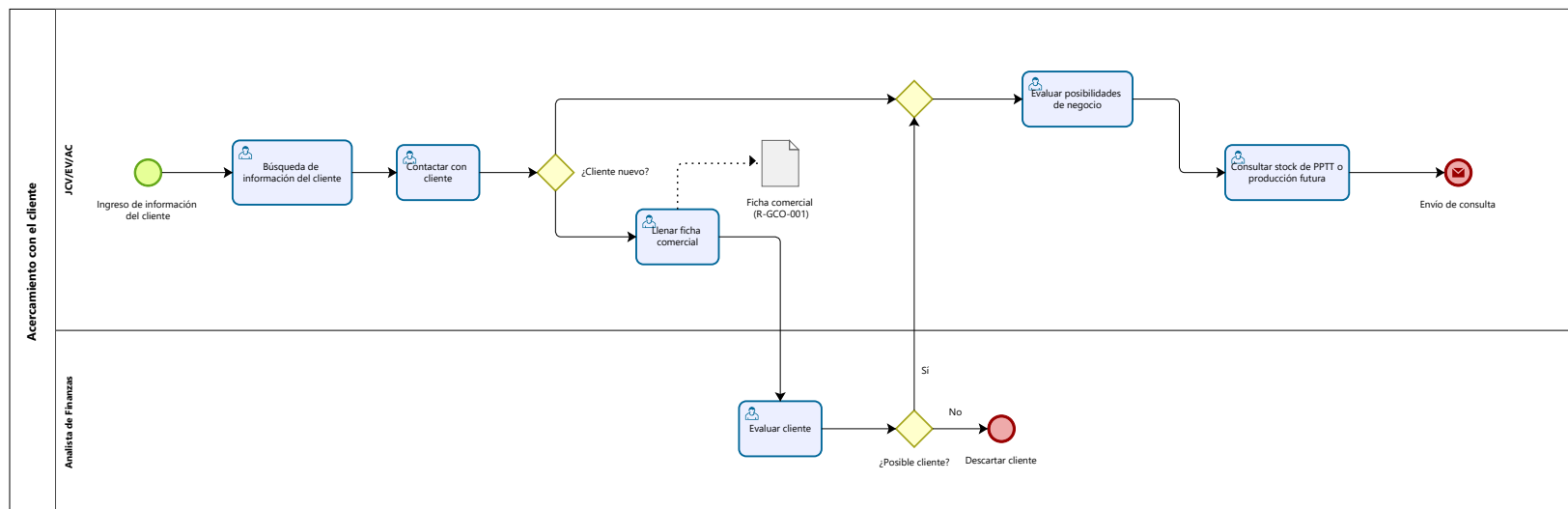
VENTAS - AS IS	1
BIZAGI MODELER	1
1 MACROPROCESO	3
2 ACERCAMIENTO CON EL CLIENTE	5
3 NEGOCIAR LA VENTA	7
3.1 NEGOCIAR LA VENTA	8
3.1.1 Elementos del proceso	8
3.1.1.1  Enviar oferta al Jefe Corporativo de ventas	8
3.1.1.2  Enviar oferta al cliente	8
4 CERRAR LA VENTA.....	9
4.1 CERRAR LA VENTA	10
4.1.1 Elementos del proceso	10
4.1.1.1  Enviar contrato de venta.....	10
4.1.1.2  Enviar contrato.....	10
5 ETAPA POSTVENTA	11
5.1 ETAPA POSTVENTA.....	12
5.1.1 Elementos del proceso	12
5.1.1.1  Solicitar confirmación de recepción de fondos	12
5.1.1.2  Notificar al cliente para solucionar la diferencia	12
5.1.1.3  Enviar proforma a cliente.....	12

1 MACROPROCESO

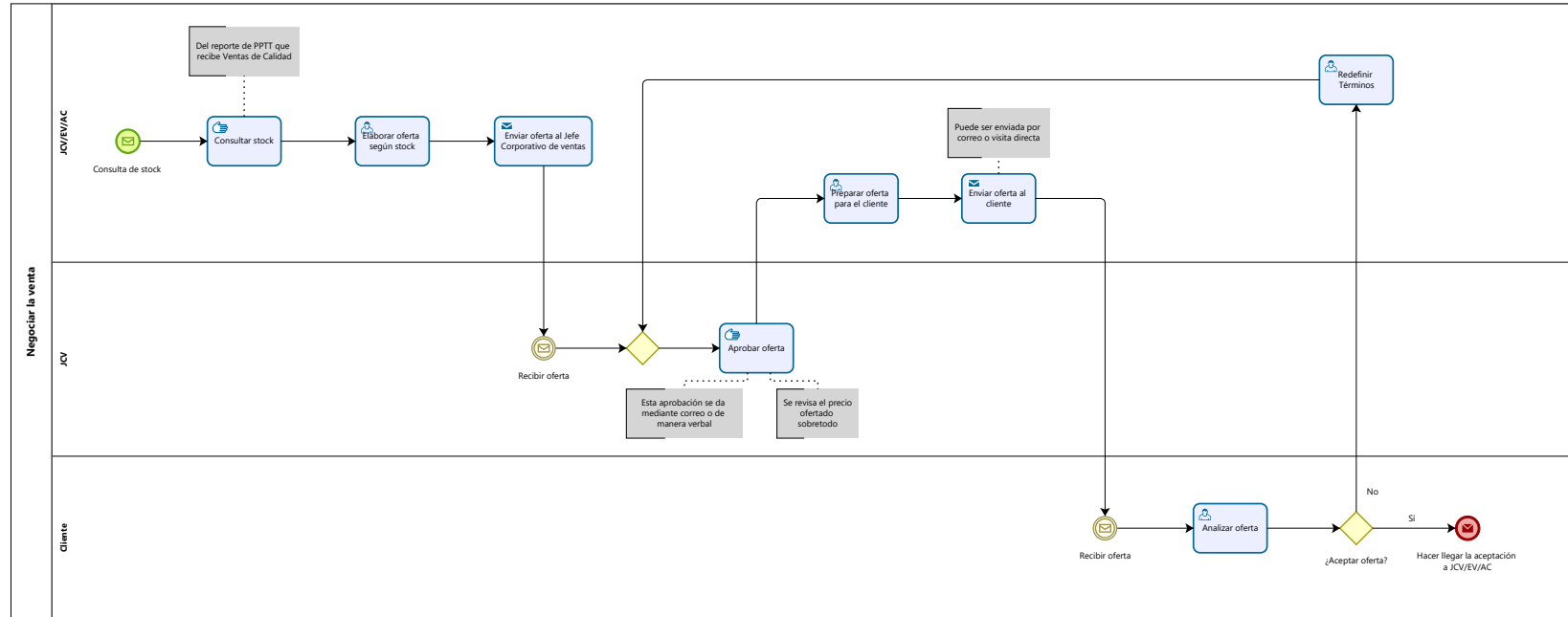


Descripción	Abreviatura
Términos Internacionales de Comercio	INCOTERM
Costo, seguro y flete (puerto de destino)	CIF
Costo y flete (puerto de destino)	CFR
Jefe Corporativo de Ventas	JCV
Ejecutivo de Ventas	EV
Asistente de Comercialización	AC
Gerencia Central de Operaciones	GCO
Gerencia de Administración y Finanzas	GAF

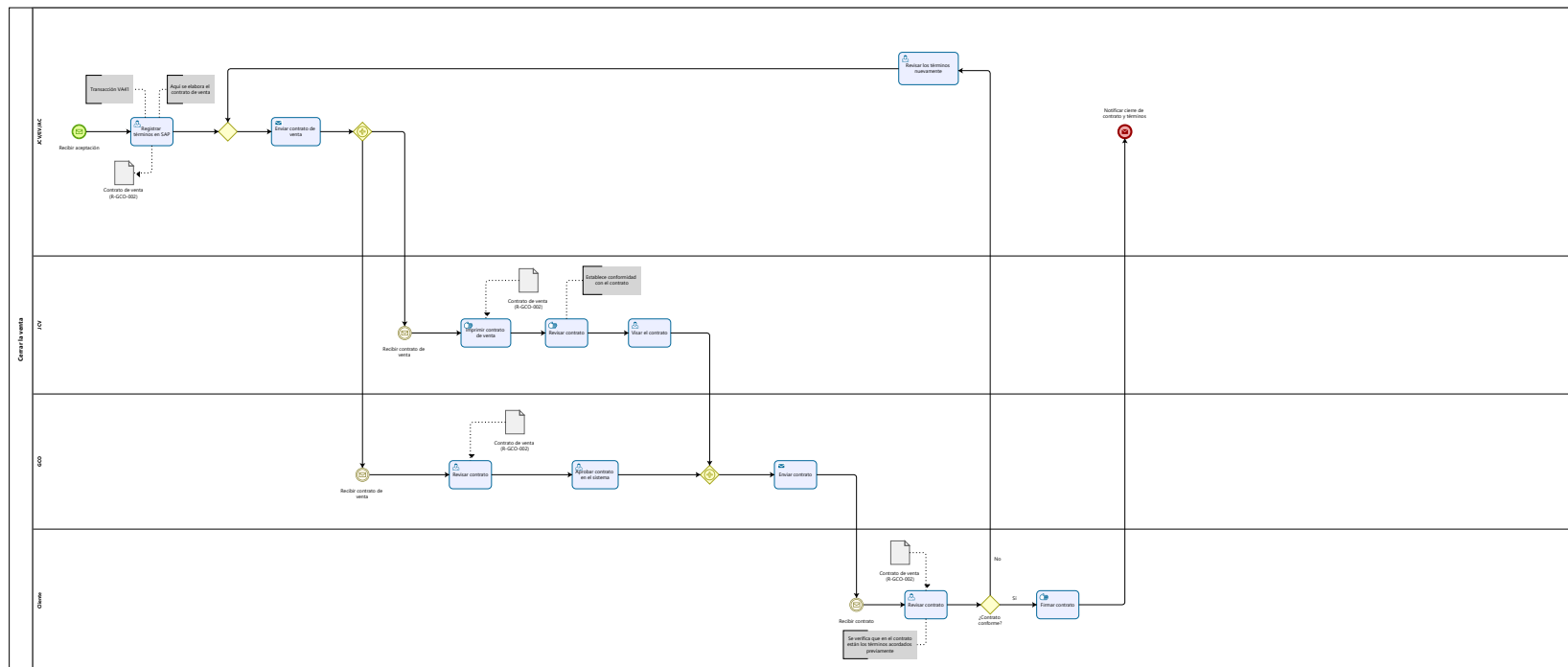
2 ACERCAMIENTO CON EL CLIENTE



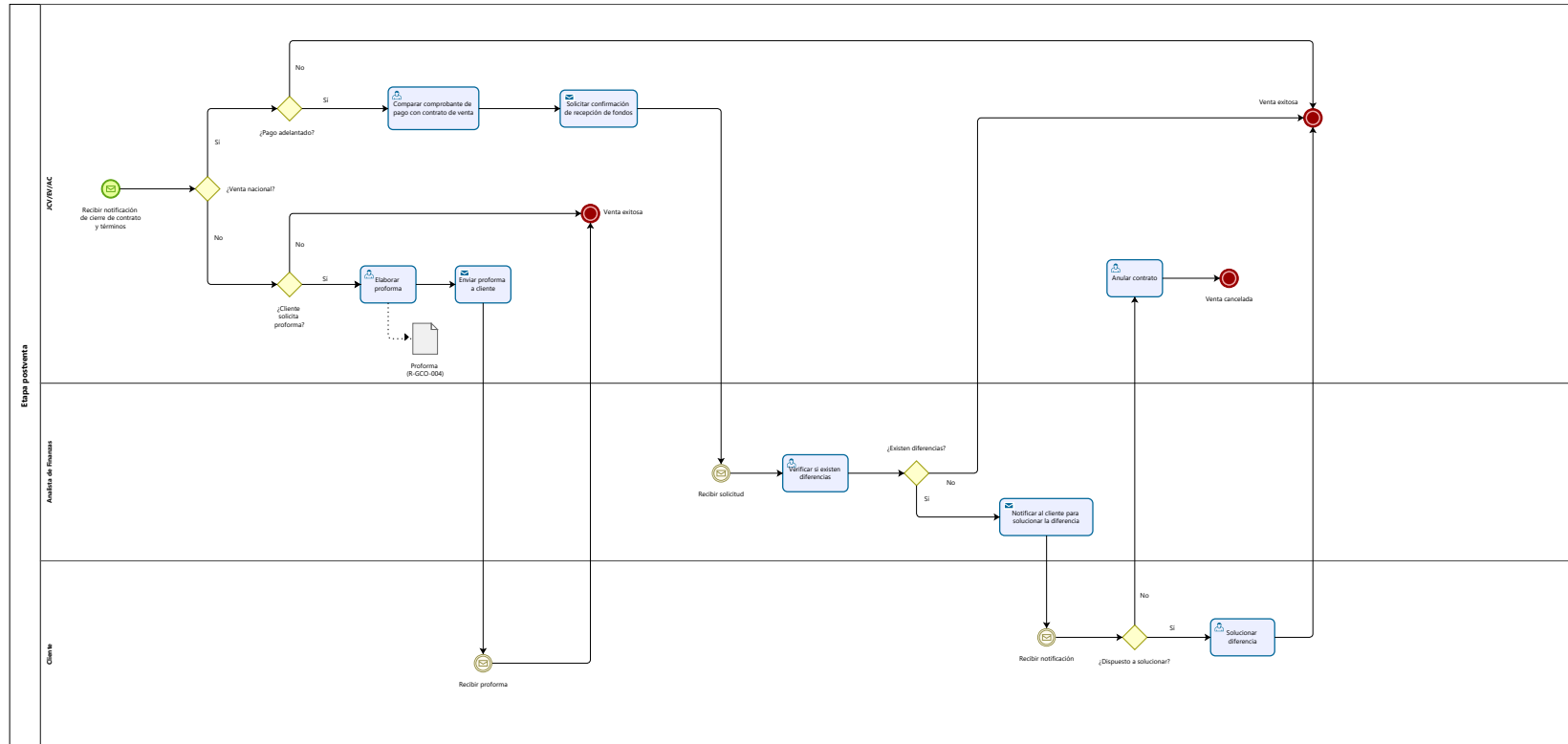
3 NEGOCIAR LA VENTA



4 CERRAR LA VENTA



5 ETAPA POSTVENTA



Versión:

1.0

Autor:

j-castia

5.1 ETAPA POSTVENTA

5.1.1 ELEMENTOS DEL PROCESO

5.1.1.1  Solicitar confirmación de recepción de fondos

Implementación

Servicio Web

5.1.1.2  Notificar al cliente para solucionar la diferencia

Implementación

Servicio Web

5.1.1.3  Enviar proforma a cliente

Implementación

Servicio Web