

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 1 de 10	

#### 1. OBJETIVO

Conocer periódicamente el nivel de satisfacción del cliente sobre nuestro servicio mediante el análisis de la información obtenida de las "encuestas de satisfacción", para que de esta manera se pueda logra un nivel de satisfacción del 80% semestral.

#### 2. ALCANCE

Todos los departamentos.

#### 3. POLITICAS

Una vez finalizada la aplicación de la encuesta al cliente, los hallazgos detéctanos se registrarán en el SURE y se canalizarán de inmediato al departamento correspondientes para el seguimiento y cierre oportuno del SURE.

No se obtendrán los resultados de la encuesta si el cliente rechaza ser encuestado.

#### 4. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

MGC INARI

Manual de Calidad, Sección 8.2.1.

# 5. **DEFINICIONES**

#### • Satisfacción del cliente:

Percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos. La satisfacción que tiene un cliente con respecto a un producto que ha comprado o un servicio que ha recibido, cuándo éste ha cumplido o sobrepasado sus expectativas.

#### Encuesta:

Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa, para averiguar estados de opinión o diversas cuestiones de hecho.

#### • Cliente:

Persona que utiliza los servicios de un profesional o una empresa.

## • Ejecutivo de nómina:

Persona en INARI que se encarga de realizar las dispersiones de cada trabajador.

## • Dispersión:

Depósito en efectivo que realiza el ejecutivo de nómina en la cuenta de banco de cada trabajador, producto de una jornada laboral.

#### • Contacto:

Persona dentro de la empresa encargada de mandar las incidencias, recibir y regresar firmados los recibos de nómina de los trabajadores, enlace entre INARI y la empresa.

Ī	N A R	
INTEL	.IGE	

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 2 de 10	

#### Incidencias:

Cualquier diferencia en la nómina del trabajador que provoque una alteración en su sueldo base. (Maternidad, horas extras, faltas, retardo, permisos, sanciones, premios, bonos, vacaciones, etc.). Las incidencias las envía el contacto al ejecutivo de nómina para que este último pueda realizar los cambios y ejecutar la dispersión.

#### 6. **RESPONSABILIDADES**

Será responsabilidad de cada área tomar acciones correctivas sobre los puntos de mejora identificados en la encuesta.

Atención a clientes da seguimiento en conjunto con las áreas involucradas para la realización de las acciones.

#### 7. DESARROLLO

7.1 Una vez que se tengan todas las encuestas del periodo contestadas. Se crea un archivo en Excel, con dos hojas "Codificación" y "Vaciado".

Ejemplo de encuesta contestada

٦	CLIENTE: PEDALE Y ENSAMBLES		GIRO:				
	EJECUTIVO DE	NOMINA:	VICTO	DR	NOMINA:	CATORC	ENAL
	QUIEN REALIZ	Ó LA ENCUES	TA:	Fany Maas			
	CONTACTO:	C.P Fabiola	Morer	10.	TELEFONO		
	MAIL: 218 55 17 ext. 215		NO. EMPLEA	DOS:			
	FECHA: 21 de septiembre de 2015		TIEMPO EN I	NARI:	OCT 2012 //3 AÑOS		

Favor de leer cuidadosamente cada una de las preguntas que a continuación se muestran.

ATISF	ACCION GENERAL.			
1.	¿Qué tan satisfecho se encuentra con nuestro servicio?			
	Muy satisfecho			
	¿Explique las razones?			
2.	¿Ha observado mejoras en el funcionamiento general de nuestro servicio en los últimos 6 meses?			
	€ SI ○ NO			
	¿Explique las razones?			
	SIGUEN IGUAL			
EPAR	TAMENTO DE NOMINAS			
3.	¿Cómo calificaría nuestro servicio de nóminas?			
	Excelent    ○ Bueno    ○ Regular    ○ Malo			
	¿Por qué nos ha dado esa calificación?			
	¿Por qué nos ha dado esa calificación?			

4. De los siguientes puntos, ¿Para Ud. qué es lo que considera más importante que un ejecutivo

	IN A RI	
INTELIGENCIA LABORAL		

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 3 de 10	

# HOJA DE CODIFICACIÓN

7.2 Se codifica la información que obtenemos de las encuestas para poder sumar los resultados.

¿Cómo codificar la información?

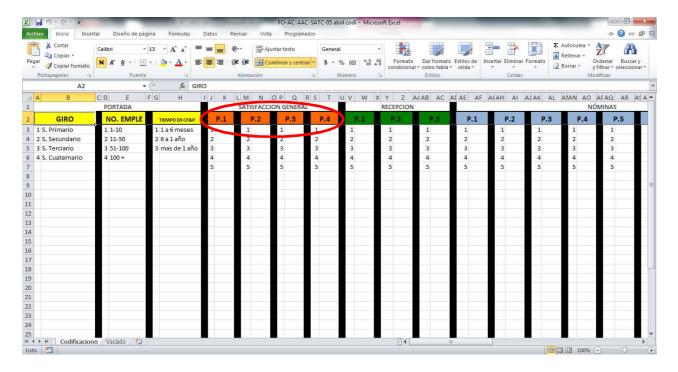
Primero se dividen las preguntas por grupo y se les da una codificación. Esto para simplificar nuestra hoja de codificaciones, en lugar de escribir la pregunta solo escribimos la codificación. Ejemplo:

Grupos: Satisfacción General, Recepción, Nominas, Contabilidad, etc. (separados en este caso por colores)

SATISFACCIÓN GENERAL **P1**: ¿Qué tan satisfecho se encuentra con nuestro servicio? **P2**: ¿Ha observado mejoras en el funcionamiento general de nuestro servicio?

P3..

P4..



En caso de que las respuestas sean abiertas, se tomaran las más populares y se les dará una codificación. Esto sirve para escribir solo la codificación en nuestra hoja de Excel



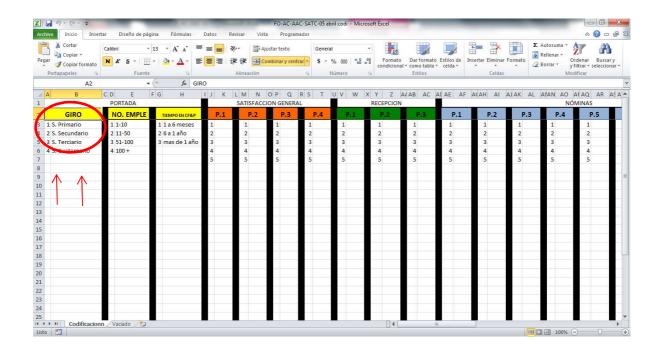
INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 4 de 10	

# (Ejemplo)

Codificación

Eje. : Giro de la empresa: S. Primario = 1

S. Secundario = 2 S. Terciario = 3 S. Cuaternario = 4



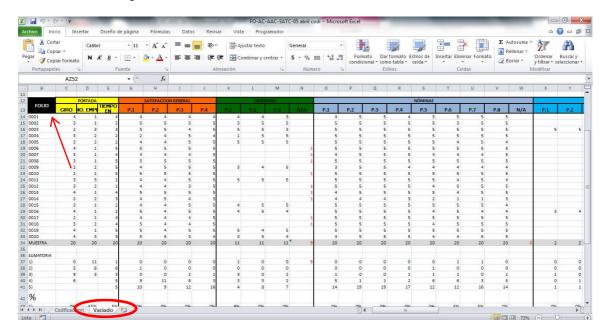
Para las siguientes preguntas cerradas: Satisfacción General, Recepción, Nominas, etc. Los números de nuestra codificación son las opciones de respuesta que tenían los encuestados. Responder del 1 al 5 siendo 5 la puntuación más alta.



INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 5 de 10	

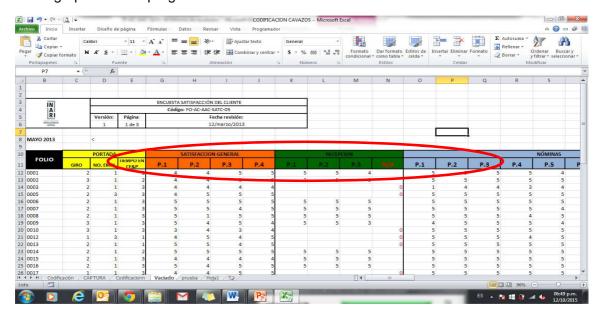
#### HOJA DE VACIADO

7.3 En la hoja de vaciado se ingresa la información obtenida de las encuestas. No Folio: folio asignado a cada encuesta



Encuesta separada por grupos (en este caso diferentes colores).

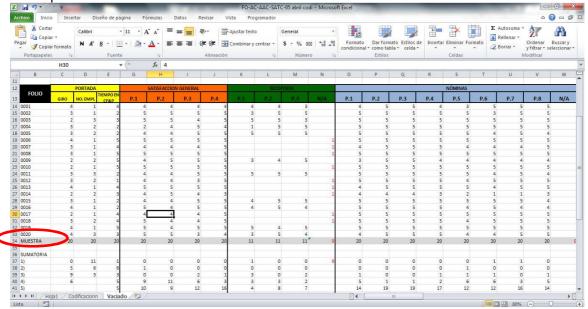
Cada grupo con sus preguntas codificadas.





INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 6 de 10	

MUESTRA: total de clientes que se encuestaron, cuando la muestra es menor quiere decir que no tuvieron contacto directo con esas áreas.

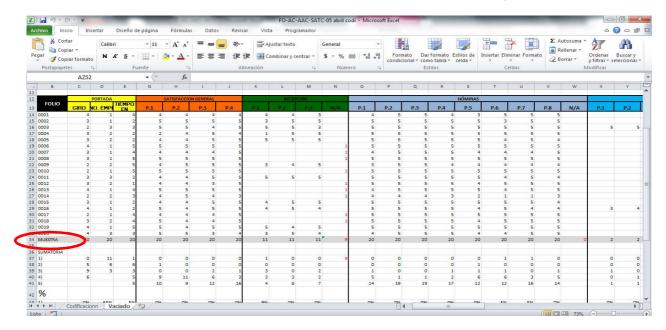


SUMATORIA: es el conteo de cada una de las respuestas.

Cuantos "1"

Cuantos "2" etc.

Para corroborar que sea correcto, el total de la sumatoria debe de ser igual a la muestra.

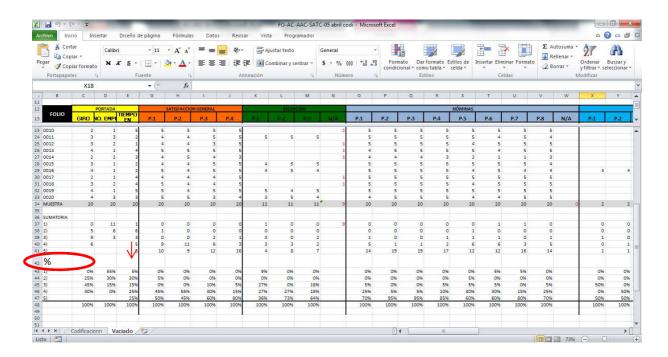


IN A RI
INTELIGENCIA LABORAL

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3	Fecha revisión: 28/Ago/14	Página 7 de 10	

#### PORCENTAJE:

Es la sumatoria en porcentaje, esta se obtiene dividendo la sumatoria entre la muestra. Para corroborar que sea correcto. El total del porcentaje debe de ser siempre 100%



Con los porcentajes se crean graficas

Cambiando los rangos numéricos a palabras para poder crear la presentación.

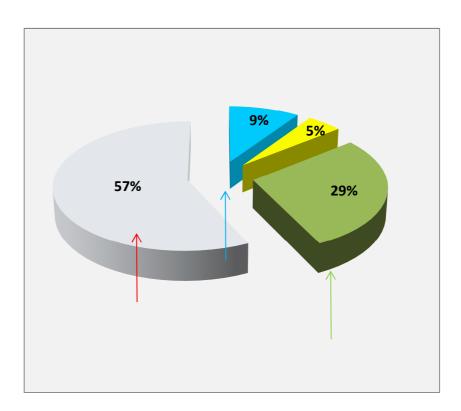
# Ejemplo

- 5 = Excelente
- 4 = Bueno
- 3 = Regular
- 2 = Malo



INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3 Fecha revisión: 28/Ago/14		Página 8 de 10	

# 



#### Nuestra codificación es

Giro		Empleados			Tiempo	
1) S. Primario	0%	1) 1 a 10	55%	1) 1 a 6 meses	5%	
2) S. Secundario	25%	2) 11 a 50	30%	2) 6 meses a 1 año	30%	
3) S. Terciario	45%	3) 51 a 100	15%	3) 1 a 2 años	15%	
4) S. Cuaternario	30%	4) 100 y mas	0%	4) 2 a 3 años	25%	
				5 3 años y mas	25%	

# INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

7.4 El nivel de satisfacción se obtendrá a través de una métrica cuantitativa, la cual nos mostrará de manera general el nivel de satisfacción percibida por el cliente.

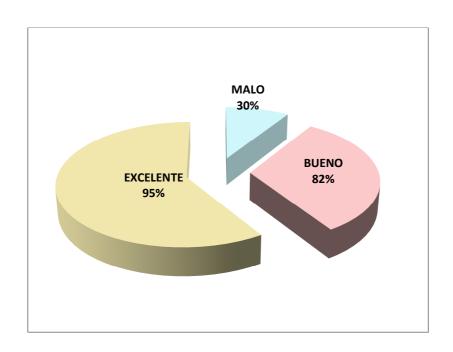
IN A RI
INTELIGENCIA LABORAL

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3 Fecha revisión: 28/Ago/14		Página 9 de 10	

# **METRICA**

PARAMETROS		
EXCELENTE	91% AL 100%	
BUENO	71% AL 90%	
REGULAR	51% AL 70%	
MALO	0% AL 50%	

# Ejemplo.



IN  A  RI
INTELIGENCIA LABORAL

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
AREA COMERCIAL		Código:	
ATENCION A CLIENTES		IT-AC-AAC-SATC-04	
INFORME DE RESULTADOS		No. Operación: 04	
Revisión: 3 Fecha revisión: 28/Ago/14		Página 10 de 10	

En base a los resultados obtenidos de la Encuesta de la satisfacción del cliente (ver formato FO-AC-AAC-SATC-03) se obtendrán los resultados de manera general y por consiguiente el nivel de servicio que ofrece la empresa.

# 8. TIEMPO DE RETENCIÓN

Formato	Nombre del Formato	Tiempo de Retención
FO-AC-AAC-SATC-03	Encuesta de Satisfacción del cliente	6 meses

# 9. CONTROL DE CAMBIOS

Revisión	Fecha de	No. De	Descripción de la modificación
	Modificación	pagina	
			Se agregó sección de control de cambios al final de
1	31 / Oct / 13	Todas	cada documento.
			Se eliminó la versión del encabezado de todos los
			documentos.
2	24 / Jun / 14	Todas	Se cambió el logo y diseño del encabezado.
			Se eliminó cuadro de firmas de elaboró, revisó y
			autorizó.
			Se eliminó sección "9. Distribución".
3	28/08/15	Todas	Se hacen modificaciones en todos los puntos.

# 10. ANEXOS

N/A