

# CARACTERIZACION DE PROCESO

Código GV-DC-001

Fecha de vigencia:

25/03/2021

3-Orden de trabajo

4-Remision manual

1,2-Oferta comercial o cotizacion

Versión 1

Pagina 1 de 1

**PROCESO** 

Objetivo: Desarrollar actividades necesarias para mantener y aumentar los ingresos de la empresa, asegurando los requisitos del cliente.

Alcance: Aplica desde la identificación de las necesidades del cliente, seguimiento del plan de ventas hasta la aprobación del producto por parte del cliente.

**SALIDAS** 

PROCESO	ENTRADAS	
Ventas o relacion tecnica comercial	1- Visita tecnica. 2- Soliictud de cotizacion medio virtual o telefonico. 3- Orden de trabajo (OT) 4- Trabajo finalizado	
	DOCUMENTOS	
Listado	maestro de documentos	
	FORMATOS	
Lista	do maestro de registros	
DOC	CUMENTOS EXTERNOS	
Listado mae	estro de docuemntos externos	
ABORDAR	RIESGOS Y OPORTUNIDADES	Ħ
F	liesgos por proceso	

PLANIFICAR
------------

- 1,2-Planificar las necesidades del cliente
- 3-Planificar las necesidades del trabajo
- 4-Planificar el despacho



## HACER

- 1-Realizar analisis de necesidades del cliente
- 1.1 Realizar solicitud de cotizacion materiales y servico de terceros.
- 2-Realizar cotizacion interna
- 4-Realizar registro para despacho



RECURSOS	AUTORIDAD	RESPONSABILIDAD
Recurso económico. Recurso humano. Equipo tecnológico. Infraestructura.	Asesor comercial	Asesor comercial

## VERIFICACIÓN (Método de seguimiento)

- 1-Validar las necesidades del cliente
- 1.1 Verificar la cotizacion materiales y servico de terceros.
- 1.2 Verificar cotizaciones Vs trabajos aprobados
- 2-Verificar la cotizacion interna
- 4-Verificar datos para despacho

## ACTUAR

Tomar acciones preventivas, correctivas y de mejora. Tomar acciones de los resultados de riesgo residual.

### **REQUISITOS GENERALES**

NTC 6001

### MEDICIÓN - INDICADORES

% Ventas