

#### **CARACTERIZACION DE COMERCIAL**

Código GC-DC-001

Fecha de vigencia:

14/07/2021

Versión 1

Pagina 1 de 1

Planear, administrar, custodiar los prospectos y clientes para la matricula de programas tecnicos y complementarios, proporcionando los diferentes recursos tecnológicos para lograr los objetivos de la institución en referencia a resultados comerciales de ASEVIS y la adecuación de la oferta educativa.

PROCESO	ENTRADAS
1,2-ESTUDIANTE	1.Interesados en los servicios
3,4,7TODOS LOS	educativos.
PROCESOS	2.Planeación de apertura de
5-PROCESO	grupo tecnico
DIRECTIVA	3.Planeación de apertura de
6-PROVEEDORES	educación continua



#### **PLANIFICAR**

- 1. Planificar la atención de aspirantes para admisión y matricula
- 2. Planificar la evaluaión diagnostica del estudiante
- 3.Planificar el plan de mercadeo
- 3.1.Planificar la actualización del portafolio



#### HACER

- 1. Realizar la revisión de los requisitos de ingreso del cliente.
- 2.Realizar la prueba diagnstica al estudiante mantnere disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados
- 3.Realizar el plan de mercadeo

**DOCUMENTOS** Listado maestro de documentos

Listado maestro de registros

#### **DOCUMENTOS EXTERNOS**

Listado documentos de origen externos

## ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Riesgo de proceso

# VERIFICACIÓN (Método de seguimiento)

- 1. Verificar los requisitos de ingreso del cliente.
- 2. Verificar la prueba diagnostica al estudiante mantener disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados
- 3. Verificar el plan de mercadeo

## **ACTUAR**

Verificar la eficacia de las acciones para abordar los riesgos del

Acciones correctivas, preventivas y de mejora.

Aplica a las actividades desde el plan de grupopa aperturar, captación de clientes, inscripción ,matriculas y contratos

SALIDAS	PROCESO
Contrato de prestacióon de servicio educativo	1,6-ESTUDIANTE
2.Pagare	2- DOCENTES
3.Divulgación del plan de mercadeo	3,5,7-PROCESO
	ADMINISTRATIVA
	4-PROCESO
	DIRECTIVA
	8-PROVEEDORES

RECURSOS	AUTORIDAD	RESPONSABILIDAD
.Recursos económicos .Equipo tecnológico .Infraestructura .Recurso Humano	Líder comercial	Líder comercial

# **REQUISITOS GENERALES**

ISO 9001 NTC 5555 NTC 5663

## MEDICIÓN - INDICADORES

% Cumplimiento en ingresos