	<b>COMERCIAL</b>		<b>Código</b>	
			GV-DC-002	
	<b>Fecha de Vigencia:</b>	30/07/2021	<b>Versión</b> 1	<b>Página</b> 1 de 2

## 1. OBJETIVOS

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

## 2. ALCANCE

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

## 3. RESPONSABLE

Es responsable de las ventas el asesor comercial, y el encargado de verificar la venta es el director de producción.

## 4. DEFINICIONES

**Cliente prospecto:** es decir, aquellas personas o empresas con las que todavía no hemos iniciado una relación comercial pero que son potenciales compradores

**Cliente:** Un cliente es la persona o empresa receptora de un bien, servicio, producto o idea, a cambio de dinero u otro artículo de valor.

## 5. ACTIVIDADES

Mecanismo de adquisición de nuevos clientes se realiza de forma referencial en el sector e inserción en nuevas empresas visitando los lugares con propuestas de trabajo.


Se desarrollan actividades de por parte del aseso comercial contactar a los clientes para identificar necesidades de dos formas

Visita comercial técnica, la cual se realiza personalizada mente con el cliente bien sea con la persona encargada de compras, directamente con el ingeniero o mecánico de área usuario directo del requerimiento.

Durante esta visita se establecen las necesidades, requisitos e información técnica relacionada puntualmente con el trabajo objeto de la visita.

En algunas ocasiones la visita termina en el envió de una propuesta comercial (Cotización) al cliente o directamente se recoge el trabajo para proceder a su realización.

La otra forma es por medios virtuales o telefónicos, por medio de los cuales el cliente envía una solicitud de cotización que adjunta planos, bosquejos o información requerida para cotizar.

	<b>COMERCIAL</b>		<b>Código</b>	
			GV-DC-002	
	<b>Fecha de Vigencia:</b>	30/07/2021	<b>Versión</b> 1	<b>Página</b> 2 de 2

Cuando es telefónicamente se establece una charla técnica donde se toma nota de la necesidad del cliente y los requerimientos técnico.

De esta forma también se genera una propuesta comercial (Cotización) la cual se envía al cliente; Algunos clientes requieren la propuesta comercial en formatos propios adjuntos con la solicitud de cotización.

En caso de cualquiera de las dos opciones de contacto con el cliente, se trata de retroalimentar satisfacción de servicio anteriores y reforzar la relación comercial con el cliente.

La propuesta comercial o cotización es el resultado de un ejercicio donde se recopila la información concerniente a los valores de materiales, servicios de terceros, tiempos internos de maquinados, montajes, transportes, imprevistos y otros factores puntuales de cada trabajo.

Para generar la cotización se realiza una reunión con el Director de producción para analizar el trabajo, definir alcance y cuantificar un valor.

Es metodología de trabajo mantener una buena y fluida comunicación con los Clientes.

Postventa