

MODELO INFORME VISITA EMPRESARIAL

OBJETIVO:

Obtener la información de cada una de las visitas empresariales con el fin de recolectar los datos suficientes, para poder evaluar la eficiencia de los procesos – estrategias implementadas y encontrar puntos a desarrollar planes de contingencia para responder a posibles inconvenientes y estar en un proceso de mejoramiento continuo.

1. Informar el alcance en (confianza -comunicación -cooperación) de la visita empresarial.
2. Informar objeciones o victorias en la visita empresarial
3. Informar inconvenientes técnicos -logística y de multimedia.
4. Informar posibles mejoras al producto dada la información aportada por el cliente.

NOMBRE O RAZON SOCIAL ALIADO COMERCIAL: HOTEL MIO

FECHA CITA: 2 DE OCTUBRE DEL 2017

HORA CITA: 8:00 AM

TIEMPO EN LA VISITA: 40 MTOS

CONTACTO: JUAN SEBASTIAN AROCHA – SUGERENTE

EJECUTIVA DESARROLLO COMERCIAL

CAMILA RANGEL

INFORME VISITAS EJECUTIVAS EMPRESARIALES

INFORME ALCANCE	INFORME OBJECIONES - VICTORIAS
<ul style="list-style-type: none">• EL CLIENTE ENTENDIO A SU TOTALIDAD LA PROPUESTA DE NEGOCIO.• EL CLIENTE USA UNA TRONCAL TELEFONICA• EL CLIENTE LE INTERESA LA ANALITICA TELEFONICA PARA APLICARLA AL HOTEL.	<ul style="list-style-type: none">• ESPERA LA COTIZACION PARA VER QUE TAN VIABLE ES LA PROPUESTA.• SOLO USAN UNA EXTENCION INTERNA LAS DEMAS SON A LAS HABITACIONES• LEINTERESA LAEXTENCION AL MOVIL
INFORMAR INCONVENIENTES TÉCNICOS -LOGÍSTICA Y DE MULTIMEDIA	INFORME MEJORAS PRODUCTO
<ul style="list-style-type: none">• NINGUNO	<ul style="list-style-type: none">• NINGUNO

OTRAS OBSERVACIONES:

