


Laboratorios Bonin 	PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN EFFECTIVIDAD DE GIRAS GESTIONES COMERCIALES MERCADEO	Código: PEO-MK-010-03
		Versión: 03
		Vigencia 28/02/2019 Vencimiento: 28/02/2021
		Página 1 de 4

1. PROPÓSITO

Establecer un procedimiento que permita conocer y comprender el objetivo y resultados de las giras que llevan a cabo los **Gerentes y/o Coordinadores Comerciales** de las diferentes líneas en el territorio nacional de Guatemala

2. ALCANCE

Este proceso abarcará la gira de todos los **Gerentes y/o Coordinadores Comerciales** de las diferentes líneas de ventas

3. DOCUMENTOS RELACIONADOS

CÓDIGO	NOMBRE DEL DOCUMENTO

4. DEFINICIONES

Gira: Viaje por distintos lugares, con regreso al punto de partida

Territorio:

Extensión de tierra sometida a una misma jurisdicción o que tiene unos límites geográfico

5. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD


RESPONSABILIDAD

Es responsabilidad de los **Gerentes y/o Coordinadores Comerciales y Coordinador de Mercadeo** cumplir con el contenido de este procedimiento, revisando la información y la ejecución del procedimiento de forma que se generen resultados acorde a lo establecido.

AUTORIDAD

El **Coordinador de Mercadeo** tiene la autoridad para negociar con los **Gerentes y/o Coordinadores Comerciales** el contenido de la boleta o generar modificaciones del proceso de puesta en marcha del registro de giras.

Elaborado por: Secretaria Mercadeo	Firma	Fecha: 28/02/2019
Revisado por: Gestor de Calidad	Firma	Fecha: 28/02/2019
Aprobado por: Coordinador de Mercadeo	Firma	Fecha: 28/02/2019

Laboratorios Bonin 	PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN EFFECTIVIDAD DE GIRAS GESTIONES COMERCIALES MERCADEO	Código: PEO-MK-010-03
		Versión: 03
		Vigencia 28/02/2019 Vencimiento: 28/02/2021
		Página 2 de 4


6. CONTENIDO

6.1 Procedimiento de Planificación de Giras:

- 6.1.1 La gira es planificada por cada uno de los **Gerentes y/o Coordinadores Comerciales** no menos de una semana antes del mes siguiente, son enviadas el primer día hábil de cada mes a **Gerencia General** para la oportuna coordinación de los viáticos del personal, con copia a **Gestión de Calidad**.
- 6.1.2 **Los Gerentes y/o Coordinadores Comerciales** deben considerar su objetivo de venta mensual al momento de desarrollar el itinerario de la gira.
- 6.1.3 El **Gerente y/o Coordinador Comercial** planifica la ruta de su gira desarrollando un plan de trabajo en función de los clientes a visitar.
- 6.1.4 El **Gerente y/o Coordinador Comercial** establece sus objetivos específicos de la gira así como las de los clientes que serán evaluados, así mismo, emite una programación total de la gira de la línea comercial designada
- 6.1.5 El **departamento de mercadeo** tiene la responsabilidad de entregarle el formato de giras **FO-MK-010 Boleta Gira Gestiones Comercial** al **Gerente y/o Coordinador Comercial** que llevará a cabo la acción.
- 6.1.6 La boleta de gira es adjuntada a la programación de gira.
- 6.1.7 El **Gerente y/o Coordinador Comercial** visita a los clientes meta y en el momento oportuno realiza las preguntas que lleva la boleta de gira; ya llena la boleta esta es archivada por el gerente.
- 6.1.8 El **Gerente y/o Coordinador Comercial** conserva y entrega la boleta de gira al departamento de Mercadeo, quien en su momento realizará el análisis pertinente.

6.2 Aplicación de Boleta de Gira: El objetivo de emplear la boleta de gira es generar apoyo al equipo de ventas en cuanto a la visita de clientes importantes de parte del **Gerente y/o Coordinador Comercial**. Además, la boleta permite obtener información de la labor de visita médica y venta del vendedor de la zona asignada, así como, conocer el potencial de mercado de la gira.

- 6.2.1 Previamente al desarrollo de la gira los gerentes y coordinadores comerciales imprimirán la boleta de gira para cada uno de los clientes que se ha planeado visitar, estando la boleta **FO-MK-010** localizada en la página de **Gestión de Calidad** en el proceso de **Mercadeo**.
- 6.2.2 El **Gerente y/o coordinador Comercial** debe planificar su visita de forma que la misma sea efectiva y congruente con su plan de ventas mensual.

Laboratorios Bonin 	PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN EFFECTIVIDAD DE GIRAS GESTIONES COMERCIALES MERCADEO	Código: PEO-MK-010-03 Versión: 03 Vigencia 28/02/2019 Vencimiento: 28/02/2021 Página 3 de 4
--	---	---

6.2.4 El **Gerente y/o coordinador Comercial** debe archivar sus boletas de gira y así entregarlas a Mercadeo.

6.3 Entrega de boleta a Mercadeo

6.3.1 Cada **gerente y/o coordinador comercial** debe entregar el conjunto de boleta de gira ya llenas al **Coordinador de Mercadeo** en no más de 72 horas después de terminada su gira.

6.4 Revisión de Información

6.4.1 El **Coordinador de Mercadeo** analiza la información contenida en las boletas de gira, datos y las diferentes giras de cada Gestión Comercial, el **Coordinador de Mercadeo** envía a **Gerencia General** de forma mensual en los primeros quince días de cada mes.

6.5 Acciones a tomar

6.5.1 En función a los datos obtenidos de los datos de las giras y su posterior análisis se procede a:

6.5.1.1 Si el hallazgo es negativo, se procede a verificar la información obtenida y a clasificar dicho hallazgo según su área de afección. Si fuera relativo al cliente/médico prescriptor que compra producto se buscará corregir, conjuntamente con el **Gerente y/o Coordinador Comercial** responsable, la frecuencia de visita del vendedor, el proceso de cambio de vencidos, la velocidad de entrega de pedido y la forma en que han sido presentadas las promociones.

6.5.1.2 Si el hallazgo es positivo, se procederá a darle seguimiento al cliente por medio del vendedor para lograr mantener este comportamiento del cliente/médico.

6.5.1.3 Si existiera un cliente potencial que se haya prospectado, se procederá a ser asignado al correspondiente vendedor para que le preste seguimiento.


7. REVISIÓN DE ESTE DOCUMENTO

El presente documento deberá revisarse el 28/02/2021 o antes de su vencimiento si fuere necesario.

8. BIBLIOGRAFÍA

<http://es.thefreedictionary.com/territorio>

<http://es.thefreedictionary.com/gira>

Laboratorios Bonin 	PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN EFFECTIVIDAD DE GIRAS GESTIONES COMERCIALES MERCADEO	Código: PEO-MK-010-03
		Versión: 03
		Vigencia 28/02/2019 Vencimiento: 28/02/2021
		Página 4 de 4

9. ARCHIVO

El presente documento será archivado en Gestión de Calidad bajo condiciones de seguridad adecuadas, además se emiten 1 copia controlada para el área de Mercadeo siendo el responsable el Coordinador de Mercadeo.

10. ANEXOS

CODIGO	NOMBRE

11. CONTROL DE REGISTROS

CODIGO Y NOMBRE DEL REGISTRO	RESPONSABLE DE SU ARCHIVO	MODO DE INDIZACION Y ARCHIVO	ACCESO AUTORIZADO	TIEMPO DE CONSERVACION
FO-MK-010 Boleta de Gira	Gerente de Mercadeo	Cronológico	Gerencia Mercadeo, Auditor Interno, Gerencia General	3 años

12. CAMBIOS EN EL DOCUMENTO

Versión	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1	Se elimina numeral 6.1.9 boleta de gira cuenta con número correlativo Así mismo se corrige numeral 6.4.1
2	Se cambia Gerente de Mercadeo por Coordinador de Mercadeo.