

	PROCESSO DE COMERCIAL					CODIGO DOC. Nº.:	
						MP-802	

CONTROLE DE REVISÕES:		
REVISÃO	DATA	DESCRIÇÃO DA ALTERAÇÃO
00	19/07/2024	Emissão Inical

ENTRADAS		ATIVIDADES	SAÍDAS	
Captação de Cliente		Visitas/ Reuniões em Potenciais Clientes Visitas/ Reuniões Técnicas com os Clientes Elaboração e Formalização de Propostas Técnicas Comerciais (Orçamentos) Alterações Técnicas Comerciais	Potenciais clientes captados	
Solicitação de apresentação de proposta comercial			Proposta comercial enviada ao cliente	
Medições de serviços realizados			Processo de faturamento concluído	
Receber do comercial as propostas			Envio de proposta á diretoria responsável	
Reunião com a diretoria responsável			Envio do orçamento para o comercial e para ao cliente	

RECURSOS (HUMANO E MATERIAL)	
MATERIAL:	Informática, telefone e material de escritório
HUMANO:	Diretores, Coordenador, Supervisores, Analistas, Assistente, Auxiliares, orçamentistas, estagiários.

RISCOS E OPORTUNIDADES									
Oportunidades	Monitoramento	5W					2H		
		O que deve ser feito? (What)	Por que? (Why)	Onde? (Where)	Por quem? (Who)	Quando? (When)	Como? (How)	Quanto custa? (How much)	
		Ampliação da carteira de clientes	Fechar obras	Aumentar faturamento da empresa	Setor comercial da DESA ENGENHARIA	Diretoria da DESA ENGENHARIA	No surgimento de novas propostas técnicas	Visitas/Reuniões técnicas e Propostas bem elaboradas	Variável, depende do escopo do serviço a ser realizado e da necessidade de Visitas Técnicas
		Análise de Risco e Viabilidade é realizado pelos diretores	Análise de Risco e Viabilidade	Apresenta maior credibilidade				Realizando a análise de risco e viabilidade	
Alterações técnicas controladas	Análise crítica sobre as alterações	Garantir que o projeto permanece viável	Setor comercial da DESA ENGENHARIA	Setor Comercial e Diretoria da DESA ENGENHARIA	Nas alterações técnicas	Realizando análise crítica sobre as alterações	Variável, depende do escopo do serviço a ser realizado e da necessidade de Visitas Técnicas		
		Realizar o levantamento de custos que deverão ser repassados aos clientes							
Risco	Monitoramento	Frequência	Severidade	Criticidade	Ação				
		Concorrência	1	2	2	Realizar planejamento estratégico (Matriz Swot)			
		Erro no levantamento de materiais e mão de obra	1	2	6	Re-Avaliar todos os requisitos para a realização da proposta comercial			
		Alterações técnicas não controladas	1	2	2	Padronização do processo			

ELABORAÇÃO	APROVAÇÃO	REVISÃO
Comercial	FA-004/24	00