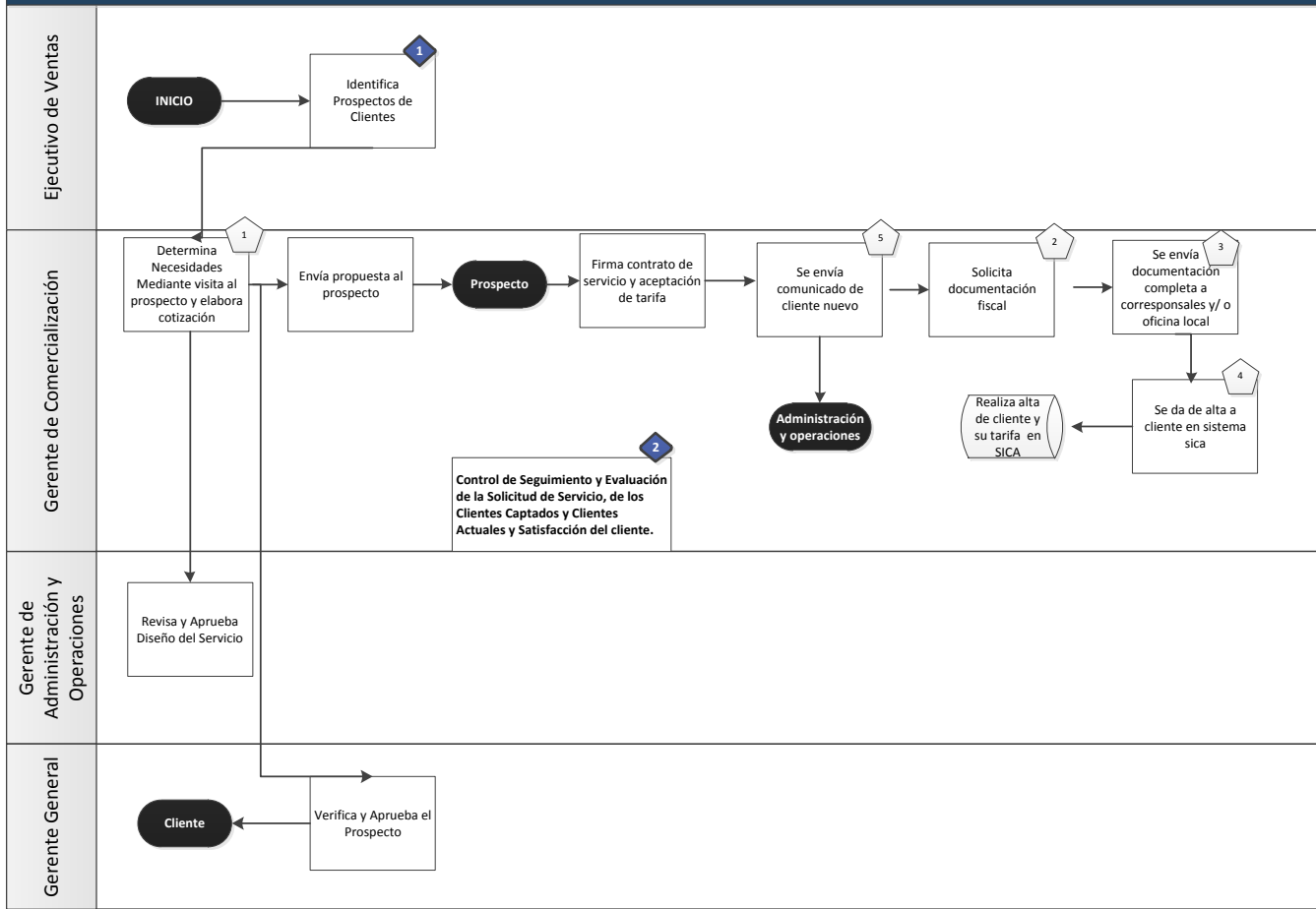


01 Comercialización

Process: Comercialización

Division/Location: Prospectos/Querétaro, Qro.

File: VisioDocument



01 Comercialización

Process:

Division/Location: Prospectos/Querétaro, Qro. File: VisioDocument



1	Identifica los prospectos a clientes de acuerdo a las políticas para la aceptación de clientes
2	Encuestas de satisfacción del cliente. Dicha encuesta se realiza por este depto. Cada 6 meses. Se le hace llegar al cliente su cuestionario para que califique nuestro servicios, para que destaque el personal o de sus puntos de mejora. Dicha encuesta se cuantifica y grafica para así dársela a conocer al Comité de Calidad, y reportar en la Revisión de Dirección como están nuestros clientes de satisfechos. de haber alguna queja se hará su no conformidad respectivamente y se le avisará al responsable del área
1	Elabora cotización a clientes, se envía a gerentes de operaciones y administración para visto bueno. Si es un caso especial (que el servicio requerido no cumpla con las políticas de aceptación a clientes) se pasa directamente a dirección para verificar y aprobar si se otorga el servicio al cliente. Determinar y establecer forma de pagos,(fondo operativo, anticipo)
2	Solicita la documentación fiscal de acuerdo al check list de requerimientos documentales y de información de clientes nuevos
3	Se revisa y analiza la información enviada por el cliente, para determinar si cumple con las políticas de seguridad establecidas por OAQ Se envía la documentación completa que recibe del cliente a los involucrados en el servicio
4	Una vez aceptado el cliente se da de alta en el sistema SICA, se genera la lista de clientes y sus patentes, esta lista se actualiza cada vez que ingrese un cliente nuevo
5	Se envía comunicado a las áreas de administración y operaciones incluyendo pantalla de SICA y la tarifa firmada, para que se proceda a realizar el servicio solicitado Por el cliente.