

# FORMATO VISITA A CLIENTES O PROVEEDORES.

### PROCESO GESTION COMERCIAL

GLT-GC-F-02 Versión 9 Fecha: 08-May-2014

Empresa:	Visita a :				
	Clientes	Prov	eedores		
Fecha:	Teléfonos:				
Dirección:	Fax:				
Entrevistado:	Mail:				
Teléfono:	Celular:				
Actividad Económica:					
Persona Quien Deci	de Sobre los	s Negocios			
Cargo:	Nombre:				
Correo:	Teléfono:				
Tiene actualmente negocios con Galotrans.	SI NO ¿	Cuál?			
Servicios que ofrecemos	Desea co	otización	Proveedor ac	ctual	
Transporte Terrestre de carga Nacional					
2. Operador Portuario					
3. Transporte Urbano					
4. Almacenamiento y Distribución.					
5. Comercio Exterior					
6. Alquiler de Equipos (montacargas)					
Estudio de Seg	uridad Física	a Anual			
Criterio	S	Bi	No		
Ha cambiado de domicilio de la empresa?					
Las instalaciones son adecuadas para la actividad?					
Las instalaciones son seguras?					
Existe control de acceso a las instalaciones?					
Certifi	caciones				
Sistema de Gestión de Calidad	SI NO	_			
BASC	SI NO				
ISO 14000	SI NO				
F.D.A.	SI NO				
OTRO. CUAL?					



# FORMATO VISITA A CLIENTES O PROVEEDORES.

PROCESO GESTION COMERCIAL

GLT-GC-F-02 Versión 9 Fecha: 08-May-2014

Ayúdenos a Mejorar								
Medición de Satisfacción de Cliente								
Califique de 1 a 5 donde 1 es bajo cumplimiento y 5 es excelente cumplimiento.								
Segu	ridad	b		Accesibilidad				
Cumplimiento			Experiencia y conocimiento					
Información Oportuna			Calidad Servicio					
Recomendaría a	Galo	otrans? (Indique	SI/	NO). En caso de no	des	scriba porqué.		
Quejas, Reclamos, Sugerencias y Felicitaciones								
Queja	ueja	Reclamos, S	ug	Sugerencias	Jon	Felicitaciones		
wucja		iveciaiii02		Jugerencias	<u> </u>	i enchaciones		
Descripción:								
	C	omontarios Ac	110	doe v Compromise	26			
Comentarios, Acuerdos y Compromisos								



# FORMATO VISITA A CLIENTES O PROVEEDORES.

### PROCESO GESTION COMERCIAL

GLT-GC-F-02 Versión 9 Fecha: 08-May-2014

Comentarios, Acuerdos y Compromisos	
Firms diants.	
Firma cliente:	
Firma asesor:	
435551.	

Nota: Las visitas a los clientes y proveedores deben hacerse anualmente para un seguimiento más eficiente.