	SISTEMAS DE GESTIÓN	CODIGO: PC-01 VERSION: 05
	PROCEDIMIENTO VENTA SERVICIO SEGURIDAD FISICA	FECHA:01/02/17 PÁGINA: 1 DE 5

## 1. OBJETO

Establecer el procedimiento para la realización de ventas de los servicios ofrecidos por COLVISEG DEL CARIBE LTDA., que aseguren el cumplimiento de las políticas de ventas de la organización y el cierre de los negocios.

## 2. ALCANCE

Aplica al área de Ventas y personas involucradas en el proceso

## 3. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

NTC-ISO 9001. Sistemas De Gestión De La Calidad.

Decreto 2535 De 1993.

Norma Y Estándares Basic Vs 4

OHSAS 18001

ISO 14001

Resolución DIAN 000015 17/02/16

Guía Ruc Guía de Sistema de seguridad, salud y ambiente para contratista.


## 4. DEFINICIONES

**LISTAS OFAC:** Listas de entidades o personas sancionadas por la OFAC Oficina de Control de Bienes Extranjeros del Departamento del Tesoro de Los Estados Unidos (Office Of Foreign Assent Control), como los son Lista de Terroristas Globales Especialmente Señalados (SDGT), Lista de Narcotraficantes Especialmente señalados (SDNT) y la lista de Narcotraficantes Extranjeros Especialmente Significativos (SFNT).

Las personas naturales o jurídicas que en cualquier parte del mundo contraten o tengan relaciones comerciales con personas incluidas en cualquier lista OFAC incurrir en un delito.

Se puede acceder a esta información a través del link

<https://sdnsearch.ofac.treas.gov/Default.aspx>

	SISTEMAS DE GESTIÓN	CODIGO: PC-01 VERSION: 05
	PROCEDIMIENTO VENTA SERVICIO SEGURIDAD FISICA	FECHA:01/02/17 PÁGINA: 2 DE 5

### **FORECAST:**

Método de prospección y proyección de ventas por parte del equipo comercial para hacer un presupuesto de posibles cierres y facturación en un periodo de tiempo.

### **BROCHURE:**

Herramienta de mercadeo y comercial que es utilizada para presentar la oferta de productos y servicios, junto con las características principales de una empresa.

### **PROSPECCIÓN COMERCIAL:**


Proceso de búsqueda, clasificación y análisis de posibles clientes de acuerdo al mercado objetivo para ofrecer los servicios de la compañía a partir de sus necesidades.

## **5. RESPONSABLES**


Director Nacional Comercial,  
Directores de Zona  
Coordinador Nacional Comercial  
Consultor Comercial

## **6. PROCEDIMIENTO**

1. Cada consultor comercial y/o Director de Zona tiene una base de datos de clientes potenciales (Forecast) y clientes actuales, sobre estas bases de datos, más las solicitudes que ingresan, deberán realizar la planeación de su labor de visitas y presentación de la compañía.
2. Cada consultor comercial y/o Director de Zona deberá contactar al cliente potencial con el fin de agendar cita para realizar la respectiva presentación de nuestra compañía.


	SISTEMAS DE GESTIÓN	CODIGO: PC-01 VERSION: 05
	PROCEDIMIENTO VENTA SERVICIO SEGURIDAD FISICA	FECHA:01/02/17 PÁGINA: 3 DE 5

3. Una vez concretada la cita con el cliente el consultor comercial y/o Director de Zona realiza estudio del cliente, el cual consiste en buscar toda la información posible del cliente, con el fin de tener una visión previa de las posibles necesidades y el tipo de servicio que se puede ofrecer.
4. Se procede a realizar la visita técnica, donde asistirán el Consultor comercial y el Coordinador Operativo asignado, con el fin de Realizar un Diagnóstico de seguridad que permita identificar las necesidades, vulnerabilidades y riesgos de las instalaciones del cliente.  
El coordinador operativo debera diligenciar el formato Diagnóstico de Seguridad y proporcionar la copia al Consultor Comercial de este documento.
5. Antes de presentar la propuesta comercial el consultor comercial debera Consultar al cliente en Lista OFAC.
6. De acuerdo a los resultados arrojados por el Diagnóstico de seguridad, se plantea al cliente una solución de seguridad la cual va acompañada de la Propuesta Comercial correspondiente, y se le explican los alcances de esta al cliente, en caso de haber ajustes, se realizan los necesarios y luego se procede a realizar la presentación final, donde va incluida la presentación de la empresa y el portafolio de servicios que ofrece nuestra compañía.
7. Se realiza el seguimiento de la oferta por parte del Consultor Comercial y/o Director de Zona.
8. Si no acepta la Propuesta Comercial presentada, se investigan las razones por las cuales no hubo aceptación de la oferta y se cierra el proceso archivando la Propuesta Comercial del cliente
9. Si el cliente acepta la Propuesta Comercial presentada, el consultor comercial y/o Director de Zona es quien cierra la venta, con el visto bueno de la Direccion Nacional Comercial.
10. Se procede a solicitar la siguiente documentación legal al cliente.
  - a. Copia del RUT
  - b. Certificado de Cámara de Comercio
  - c. Copia Cédula del Representante Legal

	SISTEMAS DE GESTIÓN	CODIGO: PC-01 VERSION: 05
	PROCEDIMIENTO VENTA SERVICIO SEGURIDAD FISICA	FECHA:01/02/17 PÁGINA: 4 DE 5

d. Carta o correo de aceptación del servicio

11. Se procede a diligenciar la Minuta del contrato, por parte del Consultor comercial y/o Director de Zona, el cual es revisado por el Director Nacional Comercial y el Coordinador Nacional Comercial para proceder al envío y radicar el respectivo contrato para firma del cliente.
12. Una vez cerrada la negociación con el cliente, el consultor comercial y/o Director de Zona procedera a diligenciar la siguiente documentación:
  - a. Orden de servicio de instalación FPC01-1
  - b. Ficha de Negociación FPC01-2
  - c. Formato de servicio complementario FPC01-3 (Si aplica)
  - d. Autorización de consulta y reporte de cliente FPC04-1
13. Una vez diligenciados los formatos establecidos y recibidos el contrato firmado por parte del cliente, se procederá a enviar a los líderes de proceso los formatos diligenciados y la documentación legal del cliente para el cumplimiento de lo pactado con el cliente antes de la instalación del servicio.
14. Finalmente, se inicia la instalación del servicio, en la cual participan: los vigilantes, el Supervisor, el Coordinador de Operaciones, el consultor comercial y el Director de Zona, el área de operaciones no deberá proceder a la instalación o prestación de ningún servicio nuevo sin la correspondiente Orden de Servicios emitida por el área comercial y la carta de aceptación de oferta por parte del cliente.
15. La Dirección Nacional Comercial, realizará seguimiento a lo pactado contractualmente con el cliente, según minuta de contrato y según compromisos plasmados en la Ficha de Negociación FPC01-2, así mismo deberá ser socializada a cada líder de proceso con el fin de que cada área conozca su responsabilidad frente al cliente.

	SISTEMAS DE GESTIÓN	CODIGO: PC-01 VERSION: 05
	PROCEDIMIENTO VENTA SERVICIO SEGURIDAD FISICA	FECHA:01/02/17 PÁGINA: 5 DE 5

## 7. REGISTROS

Forecast,  
Propuesta comercial  
FPC01-1 Orden de servicio de Instalación  
FPC01-2 Ficha de Negociación  
FPC01-3 Formato de Servicios complementarios

## 8. REGISTRO DE ACTUALIZACIÓN

Fecha de actualización	Versión	Motivo de la actualización
09/02/2015	02	Actualización en nueva estructura Organizacional Gerencial y documental
15/03/2016	03	Actualización nueva imagen corporativa de la Organización.
25/04/2016	04	Revisión de Procedimiento por parte de la Nueva Gerencia Nacional Comercial.
01/02/2017	05	Cambio en de nombre de cargo de Gerentes a Directores Revisión de procedimiento por parte del Nuevo Direccion Nacional Comercial