

	CARACTERIZACION DE COMERCIAL		Código	
			GC-DC-001	
	Fecha de vigencia:	14/07/2021	Versión 1	Página 1 de 1

Diseñar, ejecutar y controlar el presupuesto de infa como elemento de acción de todos los planes y programas técnicos generados por la entidad enmarcados en la normatividad presupuestal y contable vigente. Planear, administrar, custodiar los prospectos y clientes para la matrícula de programas técnicos y complementarios, proporcionando los diferentes recursos tecnológicos para lograr los objetivos de la institución en referencia a resultados comerciales de INFA y la adecuación de la oferta educativa.

Aplica a las actividades de: Presupuesto comercial, captación de clientes, inscripción, matrículas, plan de medios.

PROCESO 1,2-ESTUDIANTE 3,4,7TODOS LOS PROCESOS 5-GESTION DIRECTIVA 6-PROVEEDORES	ENTRADAS .Interesados en los servicios educativos. .Planeación de apertura de grupo tecnico .Planeación de apertura de educación continua .Meta N° matriculados .Diseños curriculares .Acta de junta de socios		PLANIFICAR .Admisión y matricula .Evaluaión diagnostica del estudiante .Plan de mercadeo .Programas tecnicos .Formación a la medida .Portafolio .Formación virtual complementaria		SALIDAS .Contrato de prestación de servicio educativo .Pagare .Divulgación del plan de mercadeo .Matriculado x programa , matriculado ,indicadores .Matriculados seminarios, cursos y diplomados , indicadores .Egresados	PROCESO 1,6-ESTUDIANTE 2- DOCENTES 3,5,7-GESTION ADMINISTRATIVA 4-GESTION DIRECTIVA 8-PROVEEDORES
DOCUMENTOS			HACER .Realizar la revisión de los requisitos de ingreso del cliente. .Realizar la prueba diagnstica al estudiante mantnere disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados .Realizar el plan de mercadeo .Realizar la proyección de inicio de grupos de programas tecnicos .Realizar la proyección de inicio de grupos de formación complementaria.			
Riesgo de proceso						
Listado de información documentada						
DOCUMENTOS EXTERNOS			VERIFICACIÓN (Método de seguimiento) .Realizar la revisión de los requisitos de ingreso del cliente. .Realizar la prueba diagnstica al estudiante mantener disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados .Realizar el plan de mercadeo .Realizar la proyección de inicio de grupos de programas tecnicos .Realizar la proyección de inicio de grupos de formación complementaria.			
Listado maestro de registros						
ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES			ACTUAR .Realizar el plan de acción .Realizar acciones correctivas, preventivas y de mejora			
Listado documentos de origen externos						

RECURSOS .Recursos económicos .Equipo tecnológico .Infraestructura .Recurso Humano	AUTORIDAD Dependencia Jerárquica: Director administrativo y financiero Supervision de Personas: Asesor comercial	RESPONSABILIDAD Líder comercial
REQUISITOS GENERALES ISO 9001 NTC 5555 NTC 5581 NTC 5663		
MEDICIÓN - INDICADORES N° matriculados por programa N° matriculados por formación complementaria		