

# CARACTERIZACION DE PROCESO Código GV-DC-001 Fecha de vigencia: 25/03/2021 Versión 1 Pagina 1 de 1

1-Interesados en el servicio

2-Clientes potenciales

Objetivo: Desarrollar actividades necesarias para mantener y aumentar los ingresos de la empresa, asegurando los requisitos del cliente.

Alcance: Aplica desde la identificación de las necesidades del cliente, seguimiento del plan de ventas hasta la aprobación del producto por parte del cliente.

**SALIDAS** 

**PROCESO** 

Dirección Partes interesadas Todos los procesos

PROCESO	ENTRADAS			
Clientes Proveedores	1-Prospectos 2-Requisitos del cliente 3-Requisitos de producto 4-Remisión de servicio			
DOCUMENTOS				
DOCOMENTOS				
Listado maestro de documentos				
FORMATOS				
Listado maestro de registros				
DOCUMENTOS EXTERNOS				
Listado maestro de documentos de origen externo				
ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES				
Riesgos por proceso				



PI	LANIFICAR
----	-----------

- 1-Planificar oferta del servicio
- 2-Planificar el plan de ventas
- 3-Planificar oportunidad de atención
- 4-Planificar viabilidad de proyecto



### HACER

- 1-Realizar oferta del servicio
- 2-Realizar el plan de ventas
- 3-Realizar oportunidad de atención
- 4-Realizar viabilidad de proyecto

# VERIFICACIÓN (Método de seguimiento)

- 1-Verificar oferta del servicio
- 2-Verificar el plan de ventas
- 3-Verificar oportunidad de atención
- 4-Verificar viabilidad de proyecto

## **ACTUAR**

Tomar acciones preventivas, correctivas y de mejora. Tomar acciones de los resultados de riesgo residual.

3-Cliente atendido
4-Necesidad del cliente

RECURSOS	AUTORIDAD	RESPONSABILIDAD
Recurso económico. Recurso humano. Equipo tecnológico. Infraestructura.	Asesor comercial	Asesor comercial

## **REQUISITOS GENERALES**

NTC 6001

## **MEDICIÓN - INDICADORES**

N° Ventas mensuales N° Clientes que repiten