

	CARACTERIZACION DE COMERCIAL		Código	
			PC-DC-001	
	Fecha de vigencia:	6/06/2022	Versión 1	Página 1 de 1

Objetivo. Planear, administrar, custodiar prospectos y clientes para la matrícula del programa de conocimientos académicos en japonés proporcionando los diferentes recursos tecnológicos para lograr los objetivos de la institución en referencia a resultados comerciales de COLOMBO JAPONESA y adecuada de la oferta educativa.

Alcance. Aplica a las actividades desde el plan comercial, desarrollo de plan de medios, proyección de inicio de grupos, captación de clientes, inscripción ,matrículas, almacenamiento de documentos de estudiantes hasta la elaboración y custodia de contratos de prestación de servicio educativo.

PROCESO	ENTRADAS
1,2-ESTUDIANTE 3-PROCESO PEDAGÓGICO 3-PROCESO DIRECTIVA	1.Interesados en los servicios educativos. 2. Inscripción de estudiantes 3.Planeación de apertura de cursos.
DOCUMENTOS	
Listado maestro de documentos	
Listado maestro de registros	
DOCUMENTOS EXTERNOS	
Listado documentos de origen externos	
ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES	
Riesgos por proceso (PI-FR-002)	



PLANIFICAR
1.Planificar la atención de aspirantes para admisión y matrícula 2.Planificar la evaluación diagnostica del estudiante 3.Planificar el plan comercial 3.1.Planificar la actualización del portafolio
HACER
1.Realizar la revisión de los requisitos de ingreso del cliente. 2.Realizar la prueba diagnostica al estudiante 3. Mantener disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados 3.1 Realizar el plan de comercial
VERIFICACIÓN (Método de seguimiento)
1.Verificar los requisitos de ingreso del cliente. 2.Verificar la prueba diagnostica al estudiante 3. Mantener disponible costos de los programas y formación complementaria actualizados 3.1 Verificar el plan de comercial
ACTUAR
Verificar la eficacia de las acciones para abordar los riesgos del proceso. Acciones correctivas, preventivas y de mejora.



SALIDAS	PROCESO
1.Contrato de prestación de servicio educativo 2.Consolidado de evaluaciones diagnosticas 3.Divulgación del plan comercial	1-ESTUDIANTE 2- PROCESO PEDAGOGICO 3-PROCESO DIRECTIVA

RECURSOS	AUTORIDAD	RESPONSABILIDAD
.Recursos económicos .Equipo tecnológico .Infraestructura .Recurso Humano	Gerente General	Directora estrategica

REQUISITOS GENERALES
<p>ISO 9001 / 6.3, 7.1.1, 8.4, 8.5.3,8.7</p> <p>NTC 5555 / 4.2.1, 6.1, 7.4, 7.5.1, 8.1, 8.3, 8.4, 8.5</p> <p>NTC 5580 / 4.1, 4.7.2, 4.7.3, 4.7.4, 4.8.3, 4.9</p>

MEDICIÓN - INDICADORES
<p>% Estudiantes Matriculados</p>