

VENTAS	Código: PE05.01
	Fecha aprobación: Feb/24
PROCESO COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL	Versión: 2.0. WEB*

RESULTADOS ESPERADOS Y ENFOQUE DEL PROCESO

DATOS DE IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

MACROPROCESO <i>(Según mapa de procesos de la organización)</i>	VENTAS
PROCESO	PE05.01 Proceso Comercial nacional e internacional
SUBPROCESOS	PE.05.01.01 Proceso comercial nacional PE.05.01.02 Proceso comercial internacional
RESPONSABLE <i>(Incluir Departamento responsable)</i>	Departamento Comercial

OBJETIVO GENERAL DEL PROCESO Alcanzar el objetivo de alumnos matriculados marcado por Dirección

OBJETIVOS OPERATIVOS DEL PROCESO O RESULTADOS ESPERADOS			ALINEACIÓN CON ODS	ALINEACIÓN CON EL PLAN ESTRATÉGICO	
Nº	Descripción del Objetivo/resultado esperado del proceso	Nº	Objetivo Desarrollo Sostenible	Nº	Objetivo relacionado del Plan Estratégico
1	Realizar el seguimiento comercial a los leads generados para el presente año académico en cada titulación				
2	Conseguir el objetivo de Reservas de Plaza de cada titulación				
3	Conseguir el objetivo final de Matrículas a final de campaña para cada titulación				

GRUPOS DE INTERÉS	EXPECTATIVAS Y NECESIDADES <i>(Por qué es importante para el grupo de interés/Cómo se ve beneficiado)</i>
Potenciales Estudiantes	Tener la información de valor para tomar una decisión sobre la titulación en la que quieren matricularse
Asesores Comerciales	Conseguir los objetivos comerciales y las comisiones derivadas de esos objetivos
Dirección de UAX	Conseguir los objetivos de crecimiento de facturación marcados

VENTAS	Código: PE05.01
	Fecha aprobación: Feb/24
PROCESO COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL	
Versión: 2.0. WEB*	

REQUISITOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO

Proveedores <i>(Qué departamento entrega)</i>	Elementos de Entrada <i>(Qué entrega)</i>	Elementos de Salida <i>(Cuál es la finalización del proceso)</i>	Destinatarios <i>(Quién lo recibe)</i>
Dpto. Marketing	Diferencia competitiva (ptos fuertes y argumentario venta)	Materiales con contenido atractivo y relevante	Alumnos potenciales
Managers Comerciales	Scripts comerciales y estrategia comercial en función del perfil del interesado/momento	Argumentarios de venta	Asesores Comerciales
Manager CRM	Flujos de estados y procesos	Listados de leads para seguimiento y proceso de Admisión on line	Asesores Comerciales + Alumnos potenciales

REQUISITOS NORMATIVOS

		ISO 9001:2015	
		Cláusula	8. Operación
		Subcláusula	8.2. Requisitos para los productos y servicios 8.6. Liberación de los productos y servicios.

REGISTROS Y DOCUMENTOS RELACIONADOS

REGISTROS <i>(Resumen de los registros incluidos en la descripción de las actividades)</i>	
Código <i>A rellenar Calidad</i>	Registro
	Listado de titulaciones y precios
	Argumentarios de venta
	Archivos de estimación de objetivo comercial
	Informe interno de análisis de resultados de captación
	Informes internos de PBI
	Lista de espera

PROCESOS, REGISTROS / FORMATOS Y DOCUMENTOS INTERNOS RELACIONADOS <i>(Otros registros que es necesario tener y que pertenecen a otros procesos)</i>	
Código <i>A rellenar Calidad</i>	Registro
P001.01.	Gestión matriculación de estudiantes de nuevo ingreso

DOCUMENTOS EXTERNOS RELACIONADOS <i>(Normativa, legislación aplicable, etc...)</i>
Normativa del curso Académico en vigor RGDP

VENTAS	Código: PE05.01
	Fecha aprobación: Feb/24
PROCESO COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL	
	Versión: 2.0. WEB*

Objetivos Ventas		
------------------	--	--

OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS:	
-------------------------------------	--

VALIDACIÓN DEL PROCESO *A rellenar Calidad*

ELABORA	REVISAR	APRUEBA
ÁREA DE VENTAS	VICERRECTORADO DE ESTUDIOS Y CALIDAD	COMITÉ EJECUTIVO

HISTORIAL DE MODIFICACIONES

REVISIÓN	FECHA	CAMBIOS
01	10/02/23	Edición inicial del documento.
02	Feb'24	Inclusión requisitos SISCAL e ISO

*** VERSIÓN WEB:**

La información de los apartados relacionados con: Sistemas de Seguimiento, Recursos Necesarios, Despliegue del Proceso, Riesgos e Indicadores no se muestra en esta versión.