

OBJETIVO DEL PROCESO					
Definir y proyectar las actividades necesarias para fortalecer la gestión de los negocios de la Entidad para lograr su posicionamiento en los mercados estratégicos.					
ALCANCE		RESPONSABLES	MACROPROCESO ASOCIADO		
<b>INICIA</b>	Con la planeación comercial y de mercadeo anual	Subgerente Comercial y de Mercadeo	Gestión Comercial y de Mercadeo		
<b>FIN</b>	Con la legalización del contrato interadministrativo				
INTERACCIÓN DEL PROCESO					
Proveedor - Grupo de Interés	Entrada - Insumo	PHVA	Actividades Claves	Salidas - Productos / Servicios	Cliente
Gestion del Direccionamiento Estrategico	Plan Estratégico Institucional Resultados de la encuesta de satisfaccion de clientes Planes de desarrollo / presupuestos de los clientes	P	Analizar el Plan Estratégico institucional  Analizar comportamientos historicos, proyecciones de acuerdo a tendencias y oportunidades del mercado.  Analizar y estudiar diferentes estrategias comerciales y de mercadeo	Propuesta Plan de ventas y Plan de mercadeo	Todos los procesos
Clientes	Requerimientos/necesidades		Identificar necesidades de los clientes	Definición del requerimiento del cliente	Cliente
Clientes Subgerencia Administrativa y Financiera Oficina Estrategica	Plan Estratégico Institucional Plan de Gastos de la entidad Resultados de la encuesta de satisfaccion de clientes Planes de desarrollo / presupuestos de los clientes		H	Elaborar Plan de Ventas  Elaborar Plan de Mercadeo	Plan de Ventas y plan de Mercadeo
Clientes Subgerencia Administrativa y Financiera Oficina Estrategica	Requerimientos /Necesidades Definición del requerimiento del cliente Cotizacion de proveedores Pautas y recomendaciones Financieras, Tecnicas y Juridicas	Solicitar cotizaciones, realizar anexo tecnico y estructurar la propuesta. Aprobar propuesta Comunicar propuesta al cliente y elaborar contrato interadministrativo		Propuesta tecnico-economica Contrato interadministrativo	Todos los procesos Cliente
Gestion Comercial y de Mercadeo	Plan de ventas y plan de mercadeo	Presentar plan de ventas y plan de mercadeo al comité de gerencia para su aprobacion		Plan de ventas y plan de mercadeo aprobado por el Comité de Gerencia	Todos los procesos
Sistema Integrado de Gestion Gestion Comercial y de Mercadeo	Fichas tecnicas de indicadores Resultados de la operación	V	Realizar seguimiento a los indicadores del proceso según la frecuencia definida para cada uno	Indicadores de proceso evaluados Planes de accion de acuerdo a resultados	Todos los procesos
Sistema Integrado de Gestion Directrices del Departamento Administrativo de la Función Pública. Directrices del Modelo Estandar de Control Interno.	Política de Administracion de Riesgos Matriz de riesgos del proceso Guía para la Administración del Riesgo Modelo Estandar de Control Interno		Revisar y evaluar los riesgos que puedan afectar el logro de la gestion	Matriz de riesgos evaluada	Todos los procesos Entes de Control
Sistema Integrado de Gestion	Resultados Auditorias internas y externas Resultados de análisis de Riesgos Resultados de análisis de Indicadores Revisiones del proceso	A	Implementar Acciones Correctivas, Preventivas y de Mejora	Acciones de correctivas, preventivas y de mejora implementadas	Todos los procesos
RECURSOS		DOCUMENTOS ASOCIADOS		REQUISITOS	

<b>Físicos:</b> Oficinas dotadas de Hardware y Software, Transporte, Sala de Reuniones, Internet, Material Publicitario, Software de gestión documental <b>Humanos:</b> Subgerente Comercial y de Mercadeo, Profesionales Universitarios y Auxiliares administrativos <b>Ambiente de Trabajo:</b> Iluminación y Temperatura ambiente adecuados, Condiciones Ergonómicas.	Procedimiento Planeación y ejecución comercial Procedimiento elaboración y negociación de propuestas Procedimiento elaboración y legalización de contrato interadministrativo	Norma ISO 9001:2015 Modelo Estandar de Control Interno - MECI Modelo Integrado de Planeación y Gestión					
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

## DOCUMENTOS

1. PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN COMERCIAL (PR-M2-CM-1)
2. PROCEDIMIENTO ELABORACION Y NEGOCIACION DE PROPUESTAS (PR-M2-CM-3)
3. PROCEDIMIENTO ELABORACIÓN Y LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO INTERADMINISTRATIVO (PR-M2-CM-2)
4. POLÍTICA COMERCIAL (PO-M2-CM-1)
5. PLAN DE VENTAS (PL-M2-CM-1)
6. PLAN DE MERCADEO (PL-M2-CM-2)
7. PORTAFOLIO DE SERVICIOS ESU (PT-M2-CM-2)

## FORMATOS

1. FORMATO PROPUESTA TÉCNICO ECONÓMICA - PUBLICO (FT-M2-CM-1)
2. FORMATO PROPUESTA TÉCNICO ECONÓMICA - PRIVADO (FT-M2-CM-2)
3. FORMATO CONTENIDO CARPETA CONTRACTUAL-COMERCIAL (FT-M2-CM-7)
4. AUTORIZACIÓN HONORARIOS GERENCIA (FT-M2-CM-8)
5. CONTROL FIRMA DE DOCUMENTOS LEGALES (FT-M2-CM-9)
6. FORMATO NIVEL DE ESCALAMIENTO (FT-M2-CM-12)
7. ACTA DE ENTREGA DE CONTRATOS A SERVICIOS (FT-M2-CM-13)
8. FORMATO DE AUTORIZACIÓN DE UTILIDADES (FT-M2-CM-14)
9. FORMATO REGISTRO NECESIDADES CLIENTE (FT-M2-CM-15)

## INDICADORES

1. Cumplimiento del Plan de Ventas - Componente Ventas
2. Cumplimiento del Plan de Ventas - Componente Ingresos
3. Cumplimiento del plan de mercadeo

## RIESGOS

1. Sectorizar el mercado o promover la venta de una Línea de negocio determinada para beneficio personal o de un tercero
2. Favorecer a un aliado y/o proveedor por conocer información privilegiada del proceso
3. Posibilidad de afectación económica por fluctuaciones en el mercado
4. Posibilidad de afectación económica y/o reputacional por demoras en el proceso de legalización de contratos interadministrativos.
5. Desequilibrio económico presupuestal por incumplimiento en el plan de ventas

## CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Usuario	Comentario
4	12/08/2019	Marcela Salazar Valencia	Cambios de acuerdo a auditoría interna
5	16/09/2020	Marcela Salazar Valencia	Inclusión frecuencia seguimiento indicadores
6	28/03/2022	Marcela Salazar Valencia	Unión planeación comercial y gestión propuestas
7	17/11/2022	Carlos Alberto Ruiz Guerra	Actualización de la caracterización

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Profesional Especializado - Oficina Estrategica Fecha de elaboración: 17/11/2022	Profesional Universitario G1 - Unidad de Mercadeo y Ventas (1) Fecha de revisión: 17/11/2022	Subgerente Comercial y De Mercadeo Fecha de aprobación: 17/11/2022