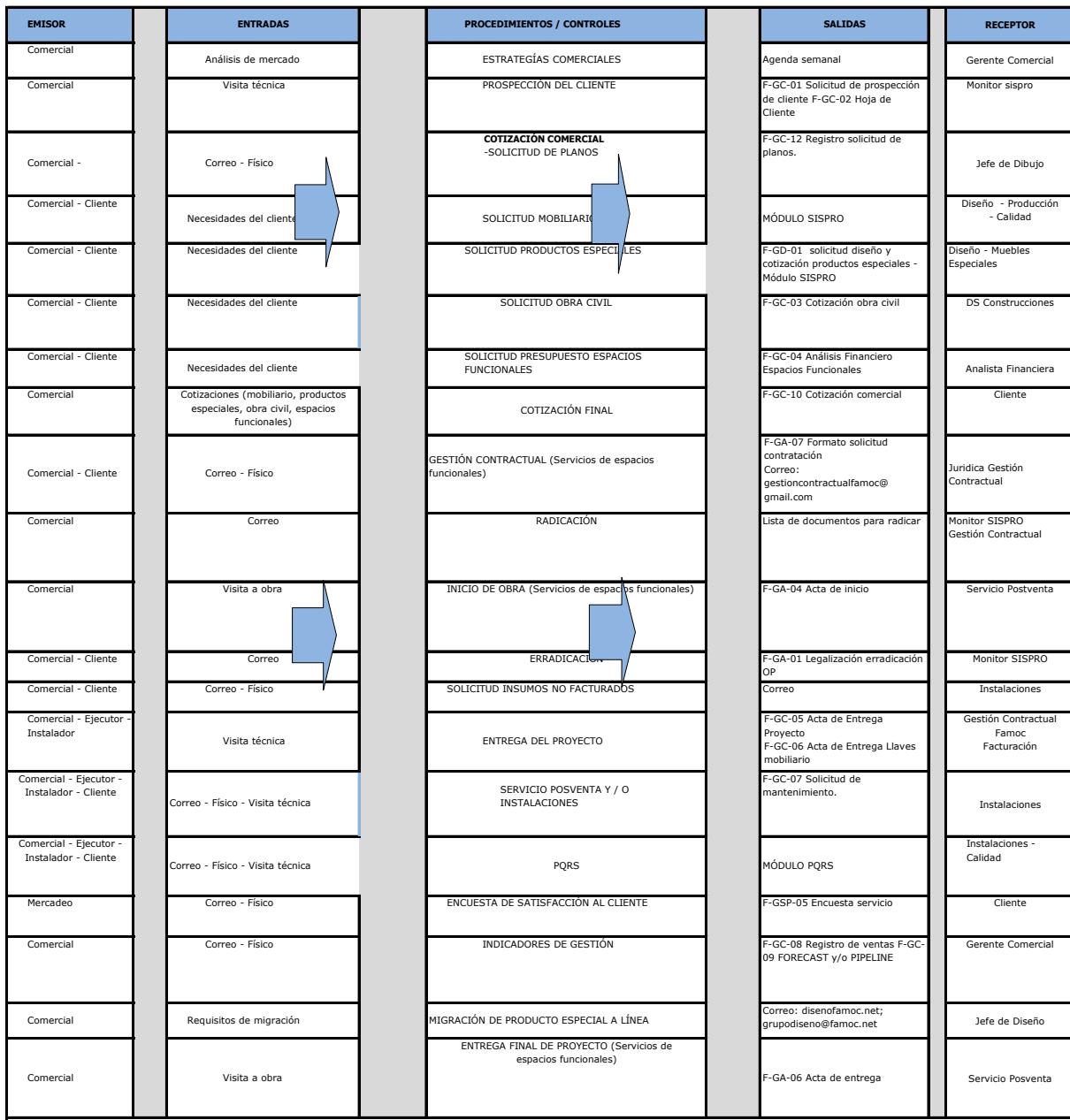


PROCESO:	GESTIÓN COMERCIAL	FECHA DE ACTUALIZACIÓN	25/10/2025
RESPONSABLE DEL PROCESO	GERENTE COMERCIAL	TIPO DE PROCESO:	MISIONAL

ANALISIS DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES CALIDAD	OBJETIVO	ALCANCE	
	RECURSOS	REQUISITOS A CUMPLIR	PARTES INTERESADAS
Software SISPRO AutoCAD Financieros Humanos	Limitada base de datos de profesionales	ISO 9001: 2015 : 4 - 5.1.2 - 6 -7.2 - 9.1.2 - 10	Clients, Asesores comerciales , Diseño, Instalaciones, Almacén, Calidad, Producción, Sistemas, Compras, Gestión Humana, Mercadeo
	Falta de actualización al área comercial en los cambios de línea y muebles especiales de diferentes proyectos	ISO 14001: 2015	
	Tiempos prolongados de respuesta a cotizaciones	Decreto 1072 de 2015	
	Falta de respuesta a encuestas de satisfacción		
	Tiempos de entrega de productos por encima del estándar SISPRO		
	Tiempos de respuesta del estado de avance del los proyectos en producción.		
	Reprocesos y duplicidad en el envío de información contractual, facturación y despachos		
	Sucursales por fuera de módulo muebles especiales		
ANALISIS DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES AMBIENTALES	FUENTE DEL RIESGO	OPORTUNIDAD	
	Uso Ineficiente de la energía eléctrica en el desarrollo de las actividades de la organización.	Implementación del SIG para obtener puntaje adicional en contratación	
	Desperdicio de materias primas	Capacitación permanente en líneas de producto	
	Manejo inadecuado de los residuos sólidos en la generación y disposición final (reciclables, no reciclables, orgánicos y peligrosos)	Retroalimentación de proyectos mobiliario especial	
		Migración de E8 a línea	
		Mejora de la percepción del cliente la calidad de la empresa	
		Alertas en tiempos producción para agilizar las respuesta al cliente	
		Definir activadas claras y sencillas para la gestión contractual y facturación	
		Implementación de desarrollos tecnológicos en sucursales	
ANALISIS DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES AMBIENTALES	FUENTE DEL RIESGO	OPORTUNIDAD	
	Uso Ineficiente de la energía eléctrica en el desarrollo de las actividades de la organización.	Disminución de consumos y capacitación en Ahorro y uso eficiente de la energía.	
	Desperdicio de materias primas	Optimización de materias primas y reutilización de material de segundas	
	Manejo inadecuado de los residuos sólidos en la generación y disposición final (reciclables, no reciclables, orgánicos y peligrosos)	Separación de residuos sólidos	



EFICIENCIA DEL PROCESO / EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

NOMBRE	META	FORMULA	TIPO DE INDICADOR	RESPONSABLE	FRECUENCIA
Satisfacción del cliente	Alcanzar el 100% de encuestas con calificación Buena	(No. Clientes con calificación Buena /No. Total Clientes encuestados)*100	EFICACIA	JEFÉ MERCADEO	SEMESTRAL
Presupuesto de ventas	Ejecutar el 100% del presupuesto de ventas	(Presupuesto de ventas / Registro de ventas)*100	EFFECTIVIDAD	GERENTE COMERCIAL	SEMESTRAL
ELABORADO POR		REVISADO POR		APROBADO POR	
Nombre	ANDREA FRANCO	Nombre	DAVID WOLF	Nombre	COMITÉ DE GERENCIA
Cargo	GERENTE COMERCIAL	Cargo	JEFE DE CALIDAD	Cargo	