

Procedimiento N°12

	Código: AU-DM&V-P012-2014	
	Fecha de modificación:	
Nombre del Documento: Procedimiento para la presentación del informe de gestión, por parte de las unidades de Mercadeo a la Dirección de Mercadeo y Ventas de la UTN	N° de Páginas: tres	
	Rige a partir del: 04 de marzo de 2014	
Versión N° Uno	Elaborado por: MBA. José Alfredo González	Aprobado por: MBA. José Alfredo González

1. Objetivo:

Presentar el informe que rescata la información suministrada por las áreas de Mercadeo y Ventas de la Universidad, para la toma de decisiones y la mejora continua.

2. Definiciones:

2.1 Evaluación: Acto donde debe emitirse un juicio en torno a un conjunto de información.

2.2 Gestión: Llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera.

2.3 Informe: Resultado o la consecuencia de la acción de informar sobre un determinado tema.

2.4 Mejora continua: Concepto que pretende mejorar los productos, servicios y procesos.

2.5 Productos: Todo bien susceptible de ser comercializado y que reúne una serie de características tangibles e intangibles.

2.6 Resultados: Consecuencia final de una serie de acciones o eventos expresados cualitativa o cuantitativamente.

2.7 Servicios: Prestación humana que satisface alguna necesidad social y que no consiste en la producción de bienes materiales.

3. Alcance:

Aplica a funcionarios de la UTN involucrados de Mercadeo y Gestión de Ventas de los productos y servicios elaborados por la universidad

4. ÁREA EMISORA:

Este documento es emitido por la Dirección de Mercadeo y Ventas de la Administración Universitaria.

5. Formato Revisado y Codificado:

Nombre	Puesto	Firma
Licda. Kattia Mena Garita	Asistente Profesional Dirección	

6. Avalado por:

Nombre	Puesto	Firma
MBA. José Alfredo González	Director	

7. Control de cambios:

Sección Modificada	Descripción del cambio	Versión Modificada	Fecha del cambio