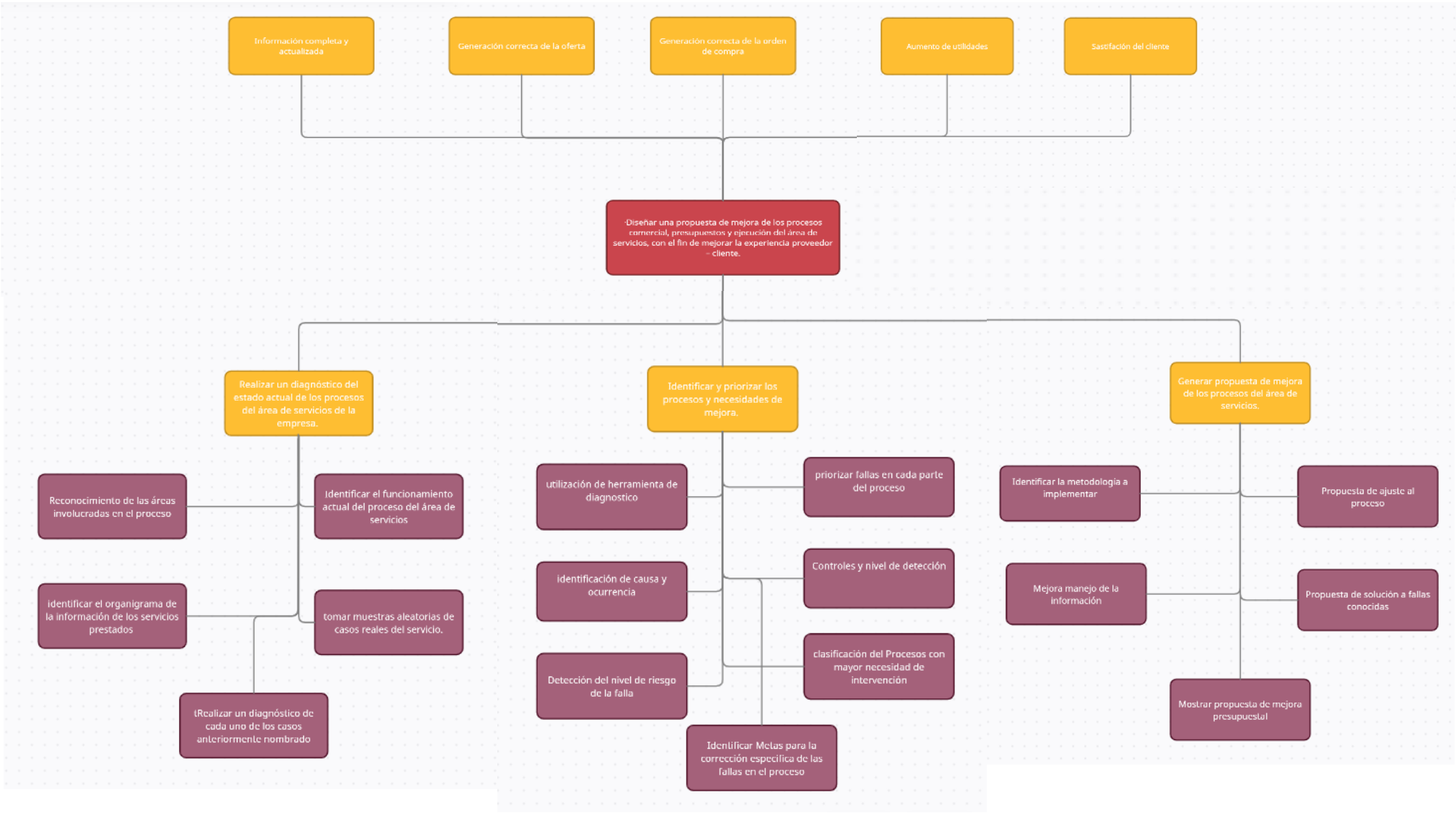

Información completa y actualizada
Generación correcta de la oferta
Generación correcta de la orden de compra
Aumento de utilidades
Sastifación del cliente
·Diseñar una propuesta de mejora de los procesos comercial, presupuestos y ejecución del área de servicios, con el fin de mejorar la experiencia proveedor – cliente.
Realizar un diagnóstico del estado actual de los procesos del área de servicios de la empresa.
Identificar y priorizar los procesos y necesidades de mejora.
Generar propuesta de mejora de los procesos del área de servicios.
Reconocimiento de las áreas involucradas en el proceso
Identificar el funcionamiento actual del proceso del área de servicios
identificar el organigrama de la información de los servicios prestados
tomar muestras aleatorias de casos reales del servicio.
tRealizar un diagnóstico de cada uno de los casos anteriormente nombrado
utilización de herramienta de diagnostico
priorizar fallas en cada parte del proceso
identificación de causa y ocurrencia
Controles y nivel de detección
Detección del nivel de riesgo de la falla
clasificación del Procesos con mayor necesidad de intervención
Identificar Metas para la corrección especifica de las fallas en el proceso
Identificar la metodología a implementar
Propuesta de ajuste al proceso
Mejora manejo de la información
Propuesta de solución a fallas conocidas
Mostrar propuesta de mejora presupuestal