


	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO:	MMI401
		VERSIÓN:	02
	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	VIGENCIA:	2018-08-06

TABLA DE APROBACIÓN	
ELABORÓ Y REVISÓ	APROBÓ
 Katia Paola Alba Jinete Gerente Área de Gestión Comercial	Acta No. 632 Junta Directiva del 6 de agosto de 2018
REVISIÓN METODOLÓGICA	
 Gina Alejandra Torres Vargas Gerente de Unidad del Área de Servicios Administrativos, con A.F. del Área de Organización y Métodos. JFM/GCZ	

CONTROL DE MODIFICACIONES			
VERSIÓN	FECHA	CAMBIO REALIZADO	SOLICITADO POR
01	2017-12-22	Elaboración	Gerente Área de Gestión Comercial
02	2018-08-06	La reestructuración de la política comercial de acuerdo con la estrategia planteada por la nueva administración se da un nuevo enfoque al área de gestión comercial basado en el servicio de preventa y postventa. El rol de esta gerencia queda integrado con las actividades descritas en el procedimiento de "Negociación para las Líneas Misionales PMI001 en su versión 10 aprobada el 30 de mayo de 2018.	Gerente Área de Gestión Comercial

INDICE

1. OBJETIVO	2
2. ALCANCE	2
3. POLÍTICA COMERCIAL	2

	POLÍTICA COMERCIAL	CÓDIGO:	MMI401
		VERSIÓN:	02
	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	VIGENCIA:	2018-08-06

1. OBJETIVO

Definir la Política y los lineamientos generales para la gestión comercial de FONADE. En este orden, el presente documento se constituye en una herramienta de consulta de todos los actores internos del FONADE, que participan en el desarrollo y ejecución de las estrategias comerciales de la Entidad.

2. ALCANCE

Aplica para todas las actividades de la Entidad relacionados con la gestión comercial tales como procesos técnicos, financieros, legales y demás de apoyo necesarios para la negociación, ejecución y liquidación de los contratos o convenios.

3. POLÍTICA COMERCIAL

- **ESTRATEGIA PREVENTA:** Identificar las **necesidades y requerimientos de los clientes** de acuerdo con los productos y servicios que ofrece la entidad, a través de la **ficha de análisis de nuevo negocio FMI063**, con el fin de ser socializado para aprobación en comité de negocios.
- **ESTRATEGIA POSTVENTA:** Verificar el estado de **satisfacción del cliente** con relación a la **ejecución de los convenios celebrados**, generando campañas articuladas con las áreas misionales de la entidad y líder en comunicaciones, que generen como resultado la identificación de la calidad de los bienes y servicios que FONADE ofrece desde la perspectiva de los clientes y su **fidelización**.