

Procedimiento No.13

 Universidad Técnica Nacional		Código: DM&V-UTN-P013-2014
		Fecha de modificación:
Nombre del Documento: Procedimiento para la presentación del informe de gestión, por parte de la Dirección de Mercadeo a la Dirección General Administrativa.		N° de Páginas: tres
		Rige A partir del: 15 de Diciembre 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.


3. Alcance:

Aplica a funcionarios de la UTN en la Dirección de Mercadeo y Gestión de Ventas.


4. Área emisora:

Dirección de Mercadeo y Gestión de Ventas de la Universidad Técnica Nacional

5. Formato Revisado y Codificado

Nombre	Puesto	Firma
Licda. Kattia Mena	Asistente profesional de la 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