



PROCESO: **Comercialización**

OBJETIVO: Desarrollar herramientas que permitan fortalecer los servicios del Instituto mediante una gestión comercial oportuna y eficiente.

No.	RIESGO	DESCRIPCIÓN	CAUSAS	CONSECUENCIAS	CALIFICACIÓN		EVALUACIÓN RIESGO	CONTROLES	NUEVA CALIFICACIÓN		NUEVA EVALUACIÓN	OPCIONES MANEJO	ACCIONES	RESPONSABLE	INDICADOR
					Probabilidad	Impacto			Probabilidad	Impacto					
1	Inadecuada Comercialización	Las estrategias definidas, no se realizan de forma adecuada afectando el servicio prestado a los clientes.	Estrategias comerciales inadecuadas	Disminución de Ingresos por servicios. Deterioro de la imagen institucional. Pérdida de participación en el mercado. Incumplimiento de las metas establecidas. No captación de nuevos clientes y usuarios.	3	4	Zona de riesgo extrema	Políticas claras aplicables. Personal capacitado.	2	3	Zona de riesgo Moderada	Asumir el riesgo, reducir el riesgo	Definir estrategias comerciales claras y aplicables al instituto	Profesional universitario Comercialización	Número de estrategias comerciales ejecutadas/Número de estrategias comerciales definidas