A2.2.5 Согласование условий оплаты

#### Владелец процесса

* Начальник бюро по продажам автокомпонентов (Бюро по продажам автозапчастей) – в отношении предмета деятельности «Автокомпоненты (ГП)»

* Начальник отдела продаж алюминиевых профильных систем (Отдел продаж алюминиевых профильных систем) – в отношении предмета деятельности «Алюминиевый профиль (ГП)»

#### Исполнители процесса

* Бюро по продажам автозапчастей (Отдел логистики и продаж автозапчастей) – в отношении предмета деятельности «Автокомпоненты (ГП)»
* Бюро по продажам алюминиевых профилей (Отдел продаж алюминиевых профильных систем) – в отношении предмета деятельности «Алюминиевый профиль (ГП)»

**Результат выполнения:**

#### Входы процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Согласованные цены | Протокол согласования цен | Бюро продаж (роль) | A2.2.4 Согласование цен |
| 2. | Эскиз, требования к продукции | Служебная записка с требованиями к продукцииЧертеж изделия от заказчика | Бюро продаж (роль) | A2.2.1 Определение потребности клиента в продукции |

#### Выходы процесса

| № | Выход | Объекты | Передается |
| --- | --- | --- | --- |
| Получатель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Неудовлетворенность клиента на этапе согласования условий | Информация о неудовлетворенности ожиданий заказчика | Менеджер по продажам | A2.2.6 Анализ причин неудовлетворенности клиента |
| 2. | Потребность клиента | Заявка от заказчикаЧертеж изделия от заказчика | Бюро продаж (роль) | A2.4.1 Подготовка договора/доп.соглашения |
| Менеджер по продажам | A2.5 Прием и открытие заказов |

#### Управление процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Рекомендации по выявлению потребностей |  | Менеджер по продажам | A2.2.6 Анализ причин неудовлетворенности клиента |