

	<b>FICHA DEL PROCESO:</b>	
	<b>GESTIÓN ESTRATÉGICA</b>	<b>PRO090501</b>
		<b>Edición:</b> 03 <b>Fecha:</b> 12/06/2009

<b>OBJETIVO:</b>	<b>RESPONSABLE:</b>
Establecer las estrategias para la extensión de la enseñanza académica a través de programas de certificación en las áreas de redes y Tecnología de Información; y fortalecer la imagen de la academia.	Director de la Programa de Certificación (Academia CISCO - ESPOL)

<b>ENTRADAS:</b>	<b>SALIDAS:</b>
Disposiciones de CISCO Systems , Requerimientos de clientes, Plan Estratégico de la ESPOL 2008 - 2012.	Programa de Actividades de Formación, Planificación del Sistema de Gestión de Calidad, Presupuesto, Seguimiento de la Planificación del SGC.

<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>	<b>PROCESOS DE SALIDA:</b>
Cliente*, Planificación Académica	Planificación Académica, Supervisión, Capacitación, Soporte y Supervisión, Gestión de Convenio,

<b>ACTIVIDADES</b>
1. Planificar los Objetivos Anuales 2. Planificar la Formación del Personal 3. Realizar Avance de Actividades de la Planificación del Sistema de Gestión de Calidad 4. Realizar Seguimientos de la Planificación de Objetivo (IG1303, IG1304, IG 1305) 5. Definir lineamientos para la Planificación Presupuestaria

<b>DOCUMENTOS ASOCIADOS:</b>
Plan Estratégico de la ESPOL 2008 - 2012 Manual de Calidad de la ESPOL Reglamentos Aplicables de la ESPOL Manual Operativo de Calidad de la Academia CISCO - ESPOL <a href="#">Manual de Descripción de Funciones</a>

<b>REGISTROS:</b>
Programa de Actividades de Formación IG1601 Presupuesto Planificación del Sistema de Gestión de Calidad IG1301 Avance de Actividades de la Planificación del Sistema de Gestión de Calidad IG1303 Informe de Avance de la Planificación del Sistema de Gestión de Calidad IG1304 Seguimiento de Actividades de Formación IG1603

<b>SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DEL PROCESO:</b>
% de cumplimiento de actividades de los objetivos del POA en la fecha establecida (≥) (semestral)

<b>OBSERVACIONES:</b>
* El cliente no es considerado un proceso, se lo define en la casilla de procesos de entrada o salida para resaltar las necesidades del cliente como entradas del proceso y su satisfacción como salida del mismo * Los clientes de la Academia CISCO-ESPOL comprenden las Academias Locales establecidas a través de la gestión de convenios con instituciones educativas y los estudiantes particulares que participan en los programas de certificación de las Academias Locales CISCO - ESPOL.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
Ing. Albert Espinal	Ing. Sergio Flores
<b>Fdo.</b>	<b>Fdo.</b>