



SIEEESP - REGIONAL BAURU

Sindicato dos Estabelecimentos de Ensino no Estado de São Paulo

Praça Rodrigues de Abreu, 1-34 – Centro – Bauru / SP.

Fone: (14) 3227-8503 bauru@sieeesp.com.br

LIDANDO COM A INADIMPLÊNCIA... COMO OBTER OS MELHORES RESULTADOS NAS COBRANÇAS E ACORDOS.

19 de MAIO de 2018, das 8h às 17h – C.H. 8 horas.

Local: Praça Rodrigues de Abreu, 1-34 – Centro – Bauru / SP.

Taxa: As escolas em dia com o Sieceesp são isentas de pagamento. Para demais interessados o custo será de R\$ 130,00 por inscrição.

As inscrições deverão ser feitas com Cássia até 02 dias anteriores ao curso, pelo telefone (14)3227-8503 ou e-mail bauru@sieeesp.com.br das 8h às 16h.

OBS: Haverá tolerância de no máximo 10 minutos para eventuais atrasos. O NÃO COMPARECIMENTO gera SUSPENSÃO DE 60 DIAS. Não será efetuada a entrega de certificado a quem não permanecer até o final do curso.

EMILIA GUAN: Empresária, psicóloga e psicopedagoga com atuação nas áreas de ensino/aprendizagem. Professora no curso de pós-graduação da Universidade São Judas Tadeu. Consultora Educacional, pesquisadora em Tecnologia Social. Desenvolve programas de Melhoria de Desempenho de equipes direcionados ao processo de Gestão Educacional no SIEEESP e escolas associadas. Instrutora de treinamento, com larga experiência na área Comercial e Psicologia aplicada a desenvolvimento profissional, em instituições como: UniSincor, ConÊxito, Instituto de Tecnologia Social, Sindilojas-São Paulo, Ribermaq, Grupo Exprinter Brasil, Gemini, Arpege.

SÍNTESE: Objetivos: Apresentar aos participantes os procedimentos básicos realizar ações eficientes de cobranças e negociar fechamentos de acordos; desenvolver procedimentos personalizados para o atendimento das necessidades em sintonia com a tipologia da clientela atendida; avaliar os procedimentos com vistas a criação de ações preventivas, bem como incentivar a criação de técnicas para a venda de imagem favorável da instituição e dos serviços.

Metodologia: Exposição dialogada, dinâmicas de grupo, exercícios de resolução de problemas e dramatizações.

Programa:

1. Habilidades e conhecimentos necessários para a cobrança
2. Procedimentos de relacionamento e eficiência de contatos
3. Pontos fortes e fracos numa negociação
4. Procedimentos para a administração de conflitos
5. Reversão de posições através de argumentos
6. Estilos de negociação e tipologia de clientes
7. Desenvolvimento da flexibilidade
8. Estabelecimento de acordos e aspectos preventivos

MATERIAL: Caderno de anotações e caneta.

PÚBLICO ALVO: profissionais das áreas de atendimento, financeira, suportes administrativos e demais interessados em adquirir ou reciclar conhecimentos relativos ao tema.