



POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO



VIGÊNCIA:

Autorizado por: Marcos Melo / Sayão



Objetivo

O objetivo da Política de Negociação da Rede IES e Unesulbahia é estabelecer as regras que deverão ser observadas pelas Unidades e por pessoas Vinculadas, no que se refere à negociação de valores referente a cobranças de mensalidades em atraso, de forma transparente e ordenada.



Abrangência

Este documento abrange todas as mensalidades/cobranças em atraso dos alunos veteranos e calouros de todas as unidades da rede IES e Unesulbahia.

ALUNOS ATIVOS				
Classes de Atraso	Descritivo das classes	CARTÃO	Manutenção da Bolsa.	Multas e Juros
Classes A	1 Mensalidade	2X	As bolsas serão mantidas apenas para débitos do semestre vigente.	Será cobrado JUROS + MULTA.
Classe B	2 Mensalidades	4 X		
Classe C e D	03 Mensalidades ou mais.	Entrada de 30% + 6x		

Inadimplência de períodos anteriores acarreta na perda de bolsa.

PAGAMENTO À VISTA VIA BOLETO BANCÁRIO.



Considerações

- A política deverá ser utilizada no modelo do menor para o maior, ou seja , não podemos oferecer logo ao aluno de imediato todo o desconto ou parcelamento permitido pela politica, assim, demonstraremos a ele maior flexibilidade e aperfeiçoaremos nossa recuperação.
- A entrada do acerto deve ser quitada à vista, no ato do parcelamento.
- O prazo de vencimento das demais parcelas não poderá exceder ao prazo remanescente do curso.(Observar o semestre do aluno).
- Toda e qualquer exceção às orientações e regras estabelecidas deverão ser encaminhadas a Gerência de Crédito e Cobrança.

FIM