**Mapeamento de Processos**

**Simulador da Casa Bancária**

1. Cliente: Chega à Financeira.
2. Consultor: Recebe o cliente.
3. Consultor: Informa as Condições de financiamento.
4. Cliente: Entrega os documentos requeridos.
5. Consultor: Verifica o histórico financeiro (Serasa, Spc, etc...).
6. Consultor: Se o histórico financeiro não estiver em dia, agradece ao cliente e finaliza o atendimento.
7. Consultor: Se o histórico financeiro estiver em dia, segue em diante o atendimento.
8. Consultor: Imprime o contrato em quatro vias.
9. Consultor: Entrega a documentação para cliente assinar.
10. Cliente: Verifica e a assina as quatro vias.
11. Consultor: Envia a documentação a gerencia.
12. Gerente: Assina as quatro vias.
13. Gerente: Devolver as vias para o consultor.
14. Consultor: Entrega uma via para o cliente.
15. Consultor: Armazena as demais vias na financeira.
16. Consultor: Informa o prazo para que a financeira libere o credito e finaliza o atendimento.