

Todos os direitos autorais reservados pela **TOTVS S.A.**

Proibida a reprodução total ou parcial, bem como a armazenagem em sistema de recuperação e a transmissão, de qualquer modo ou por qualquer outro meio, seja este eletrônico, mecânico, de fotocópia, de gravação, ou outros, sem prévia autorização por escrito da proprietária.

O desrespeito a essa proibição configura em apropriação indevida dos direitos autorais e patrimoniais da TOTVS.

Conforme artigos 122 e 130 da LEI no. 5.988 de 14 de Dezembro de 1973.

Telecobrança

Protheus – Versão 12



Sumário

1. Objetivo.....	3
2. Introdução.....	3
3. Fluxo operacional.	4
4. Configuração do Sistemas.....	4
5. Regras de Seleção	5
6. Regras de Negociação.	8
7. Promoção de Cobrança	9
8. Grupo de Atendimento.....	10
9. Operadores.....	13
10. Seleção de Títulos	15
11. Banco de Conhecimento.....	16
12. Contatos	17
13. Clientes.....	19
14. Cobrança	24
14.1 Pré Atendimento	24
14.2 Atendimento Receptivo	32
14.3 Transferência de Telecobrança.....	35
15. Baixa Da Cobrança.....	37
16. Lista de TeleCobrança.....	38
17. Agenda do Operador	41
18. Atendimento Receptivo.....	45
19. Transferência Telecobrança	49
20. Baixa de Cobrança	50
21. Consultas.....	52
22. Perfil do Contato	52

1. Objetivo

- Ao término deste curso, o aluno deverá estar habilitado Identificar os Parâmetros e Tabelas do ambiente Cadastros Genéricos Grupos de Atendimentos: Operadores, Códigos DDI, Cargos dos Contatos, Grupo, Departamento, Moedas.
- Gerência de Contatos: Banco de Conhecimento, Contatos, Clientes.
- Atendimentos Telemarketing: Pré-atendimento, Atendimento Receptivo, Transferência de Atendimento, Baixas de Atendimento.

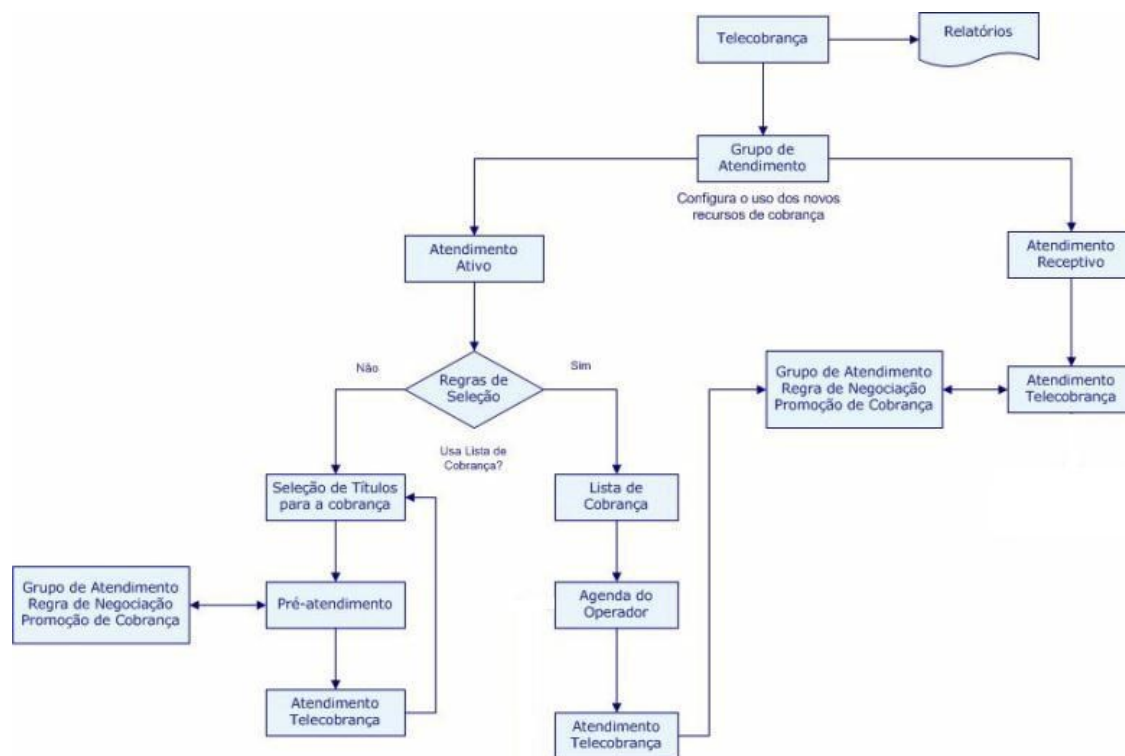
2. Introdução

A necessidade do controle e gestão dos atendimentos em um ambiente de Telecobrança é um dos componentes fundamentais nas melhores práticas de Gestão Corporativa.

Nos últimos anos, os administradores (ou gestores) descobriram que é muito mais simples aumentar o lucro pela melhoria dos processos administrativos do que pelo incremento no volume de vendas. Além do mais, com o aumento considerável da globalização, o número de variáveis será considerado para manter o resultado positivo de seus balanços.

Nesse cenário, uma boa gestão de um departamento de Telecobrança pode significar a diferença entre o lucro ou prejuízo no final do balanço, forçando as empresas a investirem em automatização e padronização desses processos e, após isto, apostar na melhoria contínua de tais procedimentos.

3. Fluxo operacional.



4. Configuração do Sistemas.

O ambiente Telecobrança possui uma série de parâmetros que determinam a forma de processamento de cada empresa. Por exemplo, o parâmetro <MV_OPFAT> fornece a forma de como se darão as operações de Televenda:

Gera automaticamente a Nota Fiscal ou um Pedido para o Faturamento.

A TOTVS envia os parâmetros com conteúdo padrões que podem ser alterados de acordo com a necessidade da empresa e são customizados no ambiente CONFIGURADOR.

Parâmetro	Descrição	Conteúdo
MV_TMKDTLC	Indica o número de dias em que as listas de contatos ou ligações pendentes permanecerão ativas no atendimento telecobrança.	T
MV_TMKENC	Define o código de encerramento padrão, utilizado no encerramento de atendimentos da telecobrança.	(branco)
MV_TMKMEMO	Define o texto padrão de encerramento utilizado nos de atendimentos da telecobrança.	(branco)
MV_TXPER	Define a taxa de permanência diária a ser gravada no Contas a Receber.	0
MV_TMKS1	Indica a data e a hora da última atualização do arquivo de SK1 - Referência de Títulos a Receber, que contém os títulos vencidos utilizados para a telecobrança.	<em branco>

Parâmetro	Descrição	Conteúdo
MV_TMKSU41	Permite a seleção automática do Operador na Lista de Contatos. T (True) - Seleção Automática F (False) - Seleção Manual.	F
MV_TMKSU41	Permite a seleção automática do Operador na Lista de Contatos. T (True) - Seleção Automática F (False) - Seleção Manual.	F
MV_TMKTLC	Determina se a pesquisa dos títulos a receber na rotina de Telecobrança apresenta os títulos a vencer.	F
MV_TMKTPE	Indica qual será o tipo de telefone a ser utilizado para geração da pendência de novo pré-atendimento. Se o parâmetro não existir será assumido o telefone comercial 1 como padrão.	1
MV_TMKSELV	Indica se na solicitação de novo pré-atendimento será utilizada a ordenação para buscar o título mais antigo de maior valor para cobrança. Se o parâmetro não estiver criado, a busca dos títulos será feita apenas pelo mais antigo.	T
MV_TMKDILG	Indica qual será o diretório de criação do arquivo de trace das ligações de cobrança.	\\SYSTEM\\

5. Regras de Seleção

Este cadastro permite definir as regras para selecionar os títulos a receber que os operadores deverão cobrar.

Resumindo, define quais os títulos que serão cobrados pelo operador.

Cada regra de seleção deverá estar relacionada com um Grupo de Atendimento, em que Cada Grupo poderá conter apenas uma regra. A mesma regra de Seleção poderá ser usada por mais de um Grupo de Atendimento.

Ao acessar esse cadastro, pela primeira vez, ou seja, quando não houver nenhuma regra cadastrada, o Sistema apresenta ao usuário uma mensagem de alerta perguntando se ele deseja trabalhar com a lista de cobrança (modelo da versão passada) para realizar os atendimentos de Telecobrança.



SIM - O Sistema gerará uma Regra de Seleção automaticamente com a formatação adequada para trabalhar com a geração de Listas de Cobrança, em que a ordem será exatamente 000001 e o prazo 999999. Após esta inclusão, este cadastro estará fechado para novas inclusões e alterações. A execução da Lista de Cobrança será feita pela rotina Agenda do Operador.

NÃO – O Sistema irá disponibilizar o cadastro para que as Regras de Seleção e os respectivos prazos de vencimento sejam definidos para controlar os Títulos, que serão cobrados pelos Operadores. Desta forma a utilização da Lista de Cobrança ficará bloqueada. A seleção dos títulos será feita pela rotina de Pré-Atendimento.

Ao cadastrar a regra, o usuário deverá informar o prazo que o operador terá para trabalhar os títulos a receber (campo "Prazo/Dias"), que determinam o período de cobrança. Exemplo: O campo "Prazo/Dias" foi definido como "30" dias, serão cobrados os títulos em aberto vencidos até 30 dias da data base.

Estes períodos são obrigatoriamente sequenciais, ou seja, não podem ser intercalados e permitir intervalos entre as regras cadastradas. Assim, todos os títulos vencidos em aberto serão selecionados para a cobrança.

Em conjunto com o prazo deve ser utilizado o campo "Ordem", que define a sequência dos períodos de realização da cobrança para cada grupo de operadores.

Regra	Ordem	Descrição	Prazo	Início	Fim	O quê significa?
000001	000010	Regras de cobranças primeiros contatos	000030	000001	000030	Serão selecionados os títulos em aberto, vencidos com até trinta dias de atraso.
000002	000020	Regras de cobranças com maior rigor	000060	000031	000090	Serão selecionados os títulos em aberto, vencidos entre 31º dia até 90º dia da data base.
000003	000030	Regras de cobranças jurídicas	000640	0000091	000730	Serão selecionados os títulos em aberto, vencidos entre 91º dia e 730º dia da data base.

- Regra - Código da regra. Este número é sequencial.
- Ordem - Ordem de cobrança. Neste exemplo, foi utilizado o intervalo numérico de 10. Assim, se for necessário incluir uma nova ordem entre as regras existentes, esta será possível.
- Prazo - Define o prazo em dias para o operador efetuar a cobrança, obedecendo aos prazos das regras antecessoras.
- Início - Na regra "000001", representa o intervalo do vencimento inicial do título a partir da data base.
- Na regra "000002", representa o intervalo do vencimento inicial do título a partir da regra antecessora (000001).
- Na regra "000003", representa o intervalo do vencimento inicial do título a partir da regra antecessora (000002).
- Fim - Na regra "000001", representa o intervalo do vencimento final a partir da data base.
- Na regra "000002", representa o intervalo do vencimento final a partir da regra antecessora (000001).
- Na regra "000003", representa o intervalo do vencimento final a partir da regra antecessora (000002).

Observe que a última regra foi criada, com o prazo de 640 dias, considerando os títulos vencidos e em aberto dos últimos 2 anos ($30 + 60 + 640 = 730$ dias).

Dica:

O usuário poderá selecionar os títulos a serem cobrados, conforme sua situação financeira. Para isto, deve utilizar o campo "Situação": 0-carreira, 1-Cobrança Simples, 2-Cobrança Descontada, 3-Cobrança Caucionada, 4-Cobrança Vinculada, 5-Cobrança de advogado, 6-Cobrança Judicial, 7-todas

Importante:

Ao acessar esta rotina, se o cadastro de Regras de Seleção estiver vazio (em branco), o Sistema apresenta ao usuário uma mensagem de alerta perguntando se deseja trabalhar com a lista de cobrança para realizar os atendimentos de Telecobrança.

Se a resposta for afirmativa, a cobrança será realizada pela rotina Agenda do Operador - (menu Atendimento), através de listas geradas pela rotina Listas de Cobrança (menu Marketing).

Caso contrário, é possível criar as regras de seleção por grupos de atendimentos e a cobrança será realizada pela rotina Pré-Atendimento (menu Cobrança).

O somatório do campo "Prazo" (Dias) não pode ser superior a 100.000 dias; este valor representa 273 anos (100000/365 dias), tempo suficientemente necessário para efetuar a cobrança dos títulos atrasados.

Exceto, se a cobrança for executada pelas rotinas: Listas de Cobranças e Agenda do Operador. Nesta situação, o Sistema gera automaticamente o prazo com o intervalo 000001 a 999999.

Exercício

Acesse o menu Atualizações -> Telecobrança->Regra de Seleção

Clique sobre a opção "Incluir", responda "sim" e informe os dados a seguir:

Código: Conforme o Sugerido

Descrição: Cobrança de até 30 dias

Ordem:10

Prazo/dias:30

Prefixo: Deixar em Branco (pode definir o tipo de prefixo que entrara na regra)

Natureza: Deixar em Branco (pode definir o tipo de Natureza que entrara na regra)

Portador: (pode definir o tipo de Portador que entrara na regra)

Situação:7 = Todas

6. Regras de Negociação.

Este cadastro permite definir as regras que o Operador (acionador ou cobrador) poderá realizar na negociação com o cliente, para que o mesmo tenha condições de realizar o pagamento dos títulos vencidos.

Cada regra de negociação deverá estar relacionada com um Grupo de Atendimento, em que:

- Cada Grupo poderá conter apenas uma regra.
- A mesma regra de negociação poderá ser usada por mais de um Grupo de Atendimento

Ao cadastrar a regra, pode-se determinar:

- A quantidade máxima de dias que o operador poderá reagendar o follow-up de um atendimento efetuado com cliente, pois todos os atendimentos de telecobrança devem ser agendados na lista de pendências até que os títulos negociados no atendimento sejam pagos e o atendimento encerrado;
- Se o Operador poderá realizar alterações no título a receber apenas nos seguintes campos: Vencimento, Desconto, Acréscimo e Decréscimo; A quantidade máxima em dias que o título pode ter a data de vencimento prorrogada;
- Se o operador pode alterar os dados cadastrais referentes ao crédito do cliente.
- Se o operador pode conceder descontos durante a negociação com o cliente;
- Quantos dias, a partir da data do atendimento, será válido o desconto concedido na negociação;
- Percentual máximo de descontos que pode ser concedido no valor nominal do título;
- Percentual máximo de descontos que pode ser concedido no valor dos juros que serão aplicados;
- Percentual máximo de acréscimos que poderá ser concedido;
- Percentual máximo de decréscimos (abatimentos).
- Seleção - automática ou manual.

Este campo determina se os títulos a serem cobrados serão selecionados automaticamente, independentes da influência do operador, ou seja, só os títulos vencidos.

Quando manual, o operador pode selecionar para cobrança todos os títulos em aberto (vencidos e a vencer). Para isto, o parâmetro "MV_TMKTLCCT" deve ser configurado como "T" True (Verdadeiro).

Exercício

Acesse o menu Atualizações -> Telecobrança->Regra de Negociação

Clique sobre a opção "Incluir" e informe os dados a seguir:

Código: Automático

Descrição: Regra de 30 dias

Reagendar: 10

Título: Altera

Prorrogação: 10

Crédito: Visualiza

Prz desconto: 10

Desconto Juros: 30

Seleção: Automática

7. Promoção de Cobrança

Este cadastro define condições especiais para descontos de títulos com os clientes inadimplentes e está relacionado diretamente com os títulos em cobrança, portanto, não existe relacionamento com o cadastro de grupo de atendimento. A promoção de cobrança será válida conforme sua data de vigência e com os vencimentos dos títulos em aberto. Visto que, estas novas regras serão selecionadas com base em um intervalo de data de vencimento dos títulos.

Utilizando a promoção de cobrança é possível redefinir:

- Os dias de validade de descontos;
- O percentual máximo de desconto que pode ser concedido no valor nominal do título;
- O percentual máximo de desconto que pode ser concedido no valor dos juros.

Suas regras de desconto terão prioridade sobre as regras de desconto definidas no cadastro de Regras de Negociação, vinculadas ao operador, pois estas estarão amarradas por título. Sendo assim, cada título em cobrança pode estar amarrado a uma promoção diferenciada, dependendo de sua data de vencimento real.

Exercício

Acesse o menu Atualizações -> Telecobrança->Promoção de Cobrança

Clique sobre a opção "Incluir" e informe os dados a seguir:

Código: Automático

Descrição: Promoção 01

Início : data atual

Fim: data atual + 10 dias

Vencto Inicial: 01/01/XX

Vencto final: 31/12/XX

Valid Desconto: 10

Desc Juros: 70

8. Grupo de Atendimento

Nesta rotina são definidas as configurações das estações e as operações que podem ser realizadas em cada grupo de vendas ou grupo de atendimento.

Pode-se configurar mais de um operador no mesmo grupo de atendimento, ou ainda, cadastrar um grupo de atendimento para cada operador, dependendo das funções de cada atendente do Call Center.

Este cadastro se refere, então, à configuração de atendimentos para cada operador, para identificar as opções e as movimentações que estes operadores poderão efetuar nas opções de Telemarketing, Telecobrança e Televendas.

Sendo assim, a manutenção de Grupo de Atendimento possibilita que cada um tenha uma configuração específica, desde o Tipo de Modem da Estação, até o acesso de algumas funções do dia-a-dia.

Principais campos:

- Grupo: Código do grupo de atendimento e sua descrição;
- T.M.A: Tempo médio de atendimento para cada chamada efetuada ou recebida (tempo ideal para o atendimento);
- Ligação: Tipos de ligação que este grupo pode efetuar (receptivas, ativas ou ambas).

Pasta Telefonia:

Nesta pasta devem ser informados os dados relacionados à plataforma de telefonia.

- Hardware: Tipo do hardware utilizado pelo Protheus Call Center.
- Indica se a estação deste grupo vai utilizar um Modem ou recursos da CTI (Modem, CTI ou Manual). Se este campo estiver preenchido como "Manual", o Sistema entenderá que as ligações ativas serão feitas manualmente;
- Linha Ext.: Configuração do número de acesso à linha externa ("0" para ramal ou "branco" quando linha direta);
- Mesmo Estado: Código da operadora de telefonia que deve ser utilizado para as ligações efetuadas dentro do estado (utilizado somente para atendimento ativo);
- Fora Estado: Código da operadora de telefonia que deve ser utilizado para as ligações efetuadas fora do estado (utilizado somente para atendimento ativo);
- Outbound: Indica se os operadores relacionados a este grupo podem gerar listas de outbound progressivos nas campanhas. Para isto, deve-se utilizar CTI's homologadas que permitam realizar discagens automáticas por meio de uma lista de contatos/agenda.

Importante:

Os campos "Mesmo Estado" e "Fora Estado" não são obrigatórios, porém o seu preenchimento é essencial para o Call Center efetuar ligações automáticas, dentro ou fora do estado.

Pasta Telemarketing:

Nesta pasta são configurados os dados relacionados aos acessos dos operadores pertencentes ao grupo de atendimento.

- Envia e-mail: Indica se os operadores deste grupo de atendimento estão autorizados a enviar e-mail (cross-posting) nas operações de marketing ativo;
- Envia agenda: Indica se os operadores deste grupo de atendimento estão autorizados a interagir com a agenda dos representantes, permitindo o agendamento de visitas;
- Configura TMK: Indica qual configuração padrão de telemarketing será utilizada nas rotinas de atendimento.

Pasta Televendas:

Nesta pasta devem ser informados os dados relacionados à rotina de Televendas (Vendas).

- Desconto: Indica se o operador tem permissão para dar descontos nos orçamentos de vendas e qual o tipo de desconto;
- Acréscimo: Indica se o operador tem permissão de efetuar acréscimos nos pedidos de venda;
- Validade: Indica o número de dias para a validade dos orçamentos gerados no Televendas;
- Avalia Crédito: Executa a análise de crédito dos clientes na geração dos pedidos de venda;
- Avalia Estoques: Executa a análise de estoques na geração dos pedidos de venda;
- Estação: Código da estação que contém a configuração TEF.

Importante:

Deve ser verificado o conteúdo do parâmetro "MV_OPFAT". Se este estiver definido como "Sim" (emite a nota fiscal direto no Call Center), e se o resultado da análise de crédito e estoque não for satisfatória para faturamento, será gerado um pedido de venda bloqueado por crédito/estoque, que estará disponível no ambiente Faturamento. Neste ambiente, o pedido seguirá o processo normal para o faturamento. Caso contrário, se a análise estiver aprovada, será gerada a nota fiscal de venda.

Pasta Telecobrança:

Nesta pasta devem ser informadas as regras utilizadas para a Telecobrança, com o objetivo de melhorar a interface do Protheus Call Center, por meio da gestão de cobrança.

Nesta pasta devem ser informados os dados relacionados à rotina de Telecobrança (cobrança).

- Seleção: Código do cadastro de regras de seleção que irá definir quais os títulos inadimplentes esse grupo irá assumir.
- Negociação: Código do cadastro de regras de negociação que irá definir as ações que Operador poderá realizar para negociar o Título.
- Tipo de grupo: Indica se esse grupo faz parte da empresa ou trata-se de um usuário remoto do Protheus para Cobrança. (Ex: Escritório de Cobrança)
- Envia E-mail: Indica se o operador desse grupo poderá enviar e-mails a partir do atendimento Telecobrança.

Pasta Lista de Contatos:

Nesta pasta devem ser informados os dados utilizados para a geração de listas de contatos/agenda ligações:

- Validação do Contato: exclusivo ou simultâneo.
1. Exclusivo: Se o contato já estiver selecionado em uma lista, não poderá ser adicionado a uma nova para a mesma data.

2. Simultâneo: Mesmo que o contato esteja selecionado em uma lista, poderá ser adicionado a uma nova lista para a mesma data, desde que as formas de contato (voz, cross-posting, mala direta) sejam diferentes.
- Aniversário: Indica se o operador relacionado a este grupo pode gerar listas de aniversário.
 - Periódica: Utilizado para validar a periodicidade de retorno ao cliente. Quando habilitado, na rotina de geração de listas de contatos será apresentada uma mensagem de aviso, informando quais clientes devem ser retornados.
 - Não: Não valida.
 - Último contato: Valida a periodicidade, baseado no último contato efetuado.

Importante:

Observe também o campo "Período" informado no Cadastro de Contatos (Pasta "Perfil"). Este campo será a base para o cálculo da periodicidade de retorno ao cliente.

Campanhas:

Define geração de listas de contato, se serão obrigatórios ou não o preenchimento de "Campanhas" e "Scripts" para os operadores desse grupo.

Pasta Agenda do Operador:

Nesta pasta são configurados os acessos dos operadores durante a execução da rotina "Agenda do Operador".

- Prioridade: Define a prioridade de execução das listas de contatos:
- Listas de Contatos Pendentes: Dá prioridade às listas de contatos pendentes durante a execução da agenda do operador, obrigando assim, se necessário, o operador a parar as tarefas que estão sendo executadas e atender a pendência agendada.

Agenda do Operador			
Listas	Descrição	Data	Hora
000001	Lista de Contatos - Venda de um novo produto.	02/02/XX	08h00min
000002	Lista de Contatos Pendentes - Pendência Telemarketing.	02/02/XX	11h00min
000003	Lista de Contatos - Divulgação do Evento (Gestão de Qualidade).	02/02/XX	15h00min

Assim:

No início do dia, o operador deve executar a lista 000001. Por existir uma lista de contato pendente, às 11h aproximadamente, será exibida uma mensagem de alerta informando sobre a pendência agendada.

O operador deve parar a tarefa que está sendo executada e atender a pendência. Só assim, será possível dar continuidade aos contatos agendados em outras listas.

- Lista de Contato: As tarefas são executadas normalmente conforme a agenda do operador. Porém, se necessário, o operador poderá executar outra lista, independente da ordem exibida.
- Listas por data: Executa as listas de contatos/pendências por ordem cronológica. Neste caso, o operador deve executar a ordem exibida na agenda do operador.
- Validade: Este campo pode ser utilizado para definir o prazo de validade das listas de contatos ou listas de pendências. Caso seja deixado em branco, será considerada a configuração definida nos campos "Validade TLV" e "Validade TMK".

Exercício

Os grupos de atendimento definem as equipes de atendentes que um Call Center operará. Vamos efetuar o cadastro de alguns grupos. Para realizar esse exercício, acesse:

Atualizações > Cadastros > Grupos de Atendimento

Clique na opção "Incluir" e, na pasta "Rotinas", informe os dados a seguir:

Grupo= Automático

Descrição= Telecobrança 30 dias

T.M.A. = 02:00

Ligações = Ambos

2. Posicione na pasta "Telecobrança" e informe os dados a seguir:

Seleção: 0000001

Negociação: 0000001

Tipo de Grupo: Interno

Envia e-mail: Sim

Selecione a pasta "Lista de Contatos" e informe os dados a seguir:

Contato: Simultâneo

Aniversário: Não

Período: Não Gera

Campanhas: Opcional

9. Operadores

Esta opção permite o cadastramento de dados relativos aos Operadores e ou Atendentes, inclusive a definição se eles também trabalham como Vendedores, o que permitirá ao Sistema calcular as suas Comissões. É possível informar para cada Operador, um Grupo de Atendimento diferente.

Nesta pasta são definidos os dados cadastrais do operador, tais como: código, nome, endereço, bairro, município, estado, CEP, CPNJ/CPF, telefone, entre outros dados.

Principais campos:

- Código: Informe o código do operador, geralmente é gerado um número sequencial.

- Nome: Informe o nome do operador. Aqui é possível selecionar um usuário previamente cadastrado no Ambiente do Configurador.
- Nome Reduzido.: Automaticamente atualizado pela seleção do usuário.
- Participante: Este campo está relacionado ao "Cadastro de Funcionários" do ambiente de Gestão Pessoal.

Pasta Perfil

Nesta pasta são definidos os dados relacionados ao perfil do operador. Devem ser informados os seguintes campos:

Principais campos:

- Vendedor: Indica se o atendente também efetuará vendas. Define se o Operador também é um vendedor. Se for gera um registro no cadastro de Vendedores.
- Cod. Vendedor: A identificação do operador como um vendedor (se necessário);
- Grupo: Grupo de atendimento;
- Atendimento: Os tipos de atendimento que o operador pode acessar: Televendas; Telemarketing; Telecobrança, todos.
- Região: Onde o operador está habilitado para atender as chamadas.
- Habilidade: Define a principal Habilidade do operador. A habilidade deve ser uma característica pessoal para identificação dos perfis, dentro de um Grupo de atendimento.
- Válido: Indica se esse registro está ativo ou não.
- Tipo: Define se o Operador de Call Center será um Supervisor de equipe ou não. O Supervisor não terá restrições de acessos.

Pasta Telefonia

Nesta pasta são definidos os dados relacionados ao perfil do operador. Devem ser informados os seguintes campos:

Principais campos:

Agent ID: Informa se esse operador é válido ou não para ser selecionado nas rotinas de atendimento.

Exercícios

Os operadores, pertencentes às equipes de atendimento, devem ser registrados sempre através desse roteiro, segundo o que foi explanado anteriormente.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cadastros > Operadores

1. Clique na opção "Incluir" e, na pasta "Cadastrais", informe os dados a seguir:
Código: Automático
2. Clique no ícone "Usuários" e selecione o "Usuário – 01";
Observação: Automaticamente serão preenchidos os campos abaixo:

Nome: Usuário 01 - 01

Nome Reduzid.: Usuário 01 - 01

Exercícios

3. Na pasta "Perfil", informe os dados a seguir:

Grupo: (F3 Disponível)

Atendimento: Tele cobrança 30

Válido: Sim

Tipo: Operador

Inclua mais 2 operadores sendo um deles como supervisor.

Inclua mais 2 operadores sendo um deles como supervisor.

10. Seleção de Títulos

Essa rotina é utilizada para gerar uma base de dados com todos os títulos a receber cadastrados no Ambiente Financeiro, vencidos e não pagos que devem ser cobrados pelos operadores de Telecobrança.

O objetivo é gerar uma base de pesquisa rápida de títulos, otimizando a pesquisa dos títulos não pagos e controlando a carteira de clientes, em cobrança que pertence a um determinado operador.

O acesso a essa rotina é restrito aos Supervisores de Telecobrança, podendo ser executada a qualquer momento. Indicamos realizar esse processo pelo menos uma vez ao dia, para atualizar a referência dos títulos vencidos na respectiva data. Essa rotina poderá ser configurada via Schedule, uma vez que é uma tabela de suma importância para a utilização da Telecobrança

O processo de atualização do SK1 consiste em:

- Atualizar os dados dos títulos existentes no SK1, de acordo com os dados contidos no SE1, ou seja, todos os campos que existem no SK1 estarão compatibilizados com os existentes no SE1.
- Incluir os novos títulos vencidos até o dia de sua execução.
- Filtra apenas os tipos dos títulos que não sejam de Abatimento.

Para controlar se a tabela SK1 já foi atualizada, ao clicar na opção "Gerar" para executar a rotina, é verificado se a data atual do sistema é anterior à data existente no parâmetro MV_TMKS1, que indica a data e hora da última atualização, onde é exibido ao usuário para que decida se a atualização prosseguirá. Em seguida, será aberta a janela com os parâmetros da rotina que são: Filial Inicial e Filial Final para o usuário selecionar apenas as filiais que terão os títulos gerados e atualizados.

Durante o pré-atendimento, quando um operador solicitar uma nova cobrança, a pesquisa sempre será efetuada nesta tabela que contera apenas os registros em processos de cobrança, ou que estão aguardando o contato de negociação.

Após o Título ser selecionado através da regra de seleção, será gravado nesta tabela o código do Operador, para definir que o respectivo Cliente e todos os seus Títulos pertençam à carteira de cobrança desse operador.

O controle de referência com o cadastro de títulos a receber será efetuado nas rotinas: Pré-Atendimento, Cobrança Receptiva e na Agenda do Operador.

Opção "Exceção"

Esta opção é utilizada para tratar as exceções de cobrança, permitindo bloquear/desbloquear a cobrança de títulos que foram selecionados na geração base de dados.

Importante:

Observe que, quando o título é bloqueado para cobrança, o campo "Operador" é atualizado com a expressão "XXXXXX". Caso liberado, o Sistema retorna o conteúdo deste campo para seu status normal (branco).

Exercícios:

Entre com a senha do usuário supervisor e informe os dados a seguir:

"Atualizações" > "Tele cobrança" > "Seleção de Títulos"

2. Clique sobre a opção "Gerar" e confirme os parâmetros para a seleção de títulos

11. Banco de Conhecimento

Os Bancos de Conhecimentos do Protheus 12 é um banco de informações genéricas, armazenadas em arquivos. Estas informações podem ser: Figuras, Textos, Planilhas, e-mails, fax ou qualquer Tipo de Arquivo que contenha informações relevantes ao Sistema. Por exemplo: No Cadastro de Transportadoras será possível armazenar as Imagens dos Caminhões que realizam o transporte de produtos; também será possível armazenar Folders enviados de Clientes.

Este recurso permitirá a criação de "pastas virtuais", que conterão documentos eletrônicos, eliminando a necessidade da existência de papéis.

O Sistema apresenta uma tela para que o usuário selecione o caminho exato onde o arquivo está localizado. Após selecionar o arquivo e confirmar, o Sistema preenche este campo com o caminho do arquivo.

- Palavra-Chave: É possível informar uma ou mais palavras-chave para que o usuário localize o conhecimento armazenado. Essa localização será feita na consulta avançada, disponível no momento em que o usuário for vincular um conhecimento a uma transportadora, por exemplo.

As seguintes observações são importantes:

- Será possível informar "Mais de uma Palavra-Chave" para cada "Documento".
- O auxílio da "Palavra-chave" pode ser excepcional, se implementado, pois na "Consulta Perfil do Contato" será possível encontrar os mais diversos documentos a este vinculado, através deste recurso;
- Observe que a "Área de Registro" dos "Documentos Eletrônicos" é única, porque, posteriormente, os documentos serão associados aos "Clientes, Prospects, Suspects, etc.";
- O botão "Atualiza" permite que, a partir de um "Código de Objeto" selecionado, seja realizada a "Atualização do Objeto". Entretanto, é necessário que os "Documentos" tenham o mesmo nome. Do contrário, deverá ser cadastrado um "Novo Documento";
- O botão "Salvar Como" permite "Alternar" os diretórios dos objetos;

- Para “Armazenar E-mails”, salve-o no aplicativo por sua empresa utilizado, por meio do “Comando - Save as” em um diretório apropriado. Este deverá ser gravado como “Texto” e então o procedimento, para incluí-lo no “Banco de Conhecimentos”, será como demonstrado no exercício anterior;
- Para empresas que queiram “Controlar Fax, pode-se escanear o fax e armazená-lo, caso não possua servidor de fax ou similar para armazenar arquivos eletronicamente.

Exercícios

Antes de vincular um documento à entidade desejada, deve-se importar os arquivos para o Banco de Conhecimento.

Caminho para este exercício:

1. Selecione as seguintes opções:

Atualizações > Gerência de Contatos > Banco de Conhecimento

2. Clique na opção “Incluir” e em seguida, clique no ícone “Seleciona Objeto”;
Observação:

- O Sistema exibirá uma tela de “Seleção de Objeto”;
- Deverá ser escolhido uma unidade de rede, mesmo que esta seja virtual e localizado o diretório \Protheus12\samples\documents\crm\Portugues\ ou outro qualquer, onde estejam armazenados tais “documentos”.

3. À esquerda, com a ajuda do mouse, busque o Diretório
SERVIDOR\SAMPLES\DOCUMENTS\CRM e o arquivo com extensão desejada;

4. Informe uma “Descrição” que lembre o “Conteúdo do Documento” e uma “Palavra-Chave” para associá-la ao “Objeto”;

5. Confirme os dados do Banco de Conhecimentos.

12. Contatos

Diversos contatos podem ser associados a clientes, fornecedores, prospects, suspects, parceiros ou concorrentes.

Os Contatos são separados em níveis de (01 a 10) em Ordem Decrescente de importância. Os Níveis serão úteis para classificar quais Contatos serão acionados na opção de “Gerador de Contatos” (Call Center).

É importante mencionar o conceito CRM, que gerencia os relacionamentos e então, separadamente, temos os Contatos, que poderão ser vinculados somente a um cliente, um fornecedor, um parceiro, ou a todos, dependendo da sua necessidade e do controle a ser obtido através do registro dos atendimentos às entidades que não sejam necessariamente entidades relacionadas com o Departamento de Vendas.

Pasta "Cadastrais"

Nesta pasta são definidos os dados cadastrais do contato, tais como: nome, endereço, telefone residencial, celular, telefone comercial, fax, e-mail, etc.

- Contato: Número sequencial para identificação do contato.
- Nome: Nome do contato.
- Residência, Bairro, Município, Estado, CEP.
- Campos utilizados para ligações telefônicas:
- DDI, DDD, Fone Resid. Celular, FAX, Fone Com. 1, Fone Com. 2

Campos utilizados para envio de e-mail: e-mail

- Ativo: Indica se o cadastro está Ativo e, caso não esteja preenchido o conteúdo "não", os contatos deixam de serem selecionados para utilização em qualquer lista.
- Cadastro: Seu conteúdo indica se está "Atualizado" ou "Desatualizado", sendo que nesta última opção, o registro não é selecionado para as listas de contato.
- Atendimento: Indica por qual rotina esse contato será atendido pelo sistema.

PASTA "PERFIL"

Nesta pasta são definidos os dados pessoais relacionado ao perfil do contato e suas preferências.

- Data de Nasc.: Preencher a data de aniversário do contato. Campo fundamental para o envio de lista de contato por aniversariantes.
- Operador: Código do operador deste cliente.
- Recebe e-mail: Campo importante para envio de e-mail ao contato. Se, determinado atendimento requer o envio de e-mail e este campo não estiver preenchido ou seu conteúdo for "não", o operador não poderá enviar e-mail ao contato.
- Ligações: Indica quais os dias da semana que o contato poderá receber ligações. Importante para a consideração do perfil, no momento da geração da lista de contato de voz.
- Hora Início: Horário inicial em que o contato poderá receber ligações.
- Hora Término: Horário final em que o contato poderá receber ligações.

PASTA "NEGÓCIOS"

Nesta pasta são descritas as funções, cargos desempenhados pelo contato.

Principais campos:

Cargo: Vinculado ao cadastro de Cargos, por meio desse campo será selecionado que cargo o contato pertence.

Grupo: Vinculado ao cadastro de Grupos, por meio desse campo será selecionado que grupo funcional o contato pertence.

Departamento: indica a qual departamento do grupo funcional o contato pertence. Ex. Grupo Comercial e Departamento de Vendas.

Exercício:

Atualizações Gerência Contatos Contatos

Clique em "Incluir" e na pasta "Cadastrais", informe os dados descritos a seguir:

Contato:	= Automático
Nome:	= Pedro Dias
Endereço:	= Rua do Bosque, 75
Bairro:	= Perdizes
Município:	= São Paulo
Estado:	= SP (F3 Disponível)
CEP:	= 2345-000
DDD:	= 011
Fone Resid.:	= 3421-4532
Celular:	= 9832-4909
Fone Com. 1:	= 5434-3456
Ativo:	= Sim
e-mail:	= pedro@empresa.com.br
Cadastro:	= Atualizado

Na pasta perfil, informe os campos a seguir:

Data de Nasc.:	= 01/MM/75
Recebe e-mail:	= Sim
Ligações:	= 2,4,6 (segunda, quarta e sexta)
Hora Início:	= 09:00
Hora Término:	= 17:30

Repita os passos para mais um contato

13. Clientes

Cliente é a entidade que possui necessidades de produtos e serviços a serem supridas pelas empresas.

Conceitualmente, na maioria das vezes em que é emitido um documento de saída, o destinatário é considerado um cliente, independente do tipo que ele possua ou da denominação que a empresa tenha determinado para ele.

No ambiente FATURAMENTO, o cadastro de Clientes é uma etapa obrigatória para que os pedidos de vendas sejam registrados e os documentos de saída possam ser gerados.

É possível classificar os clientes em cinco tipos:

- Consumidor final.
- Produtor rural.
- Revendedor.

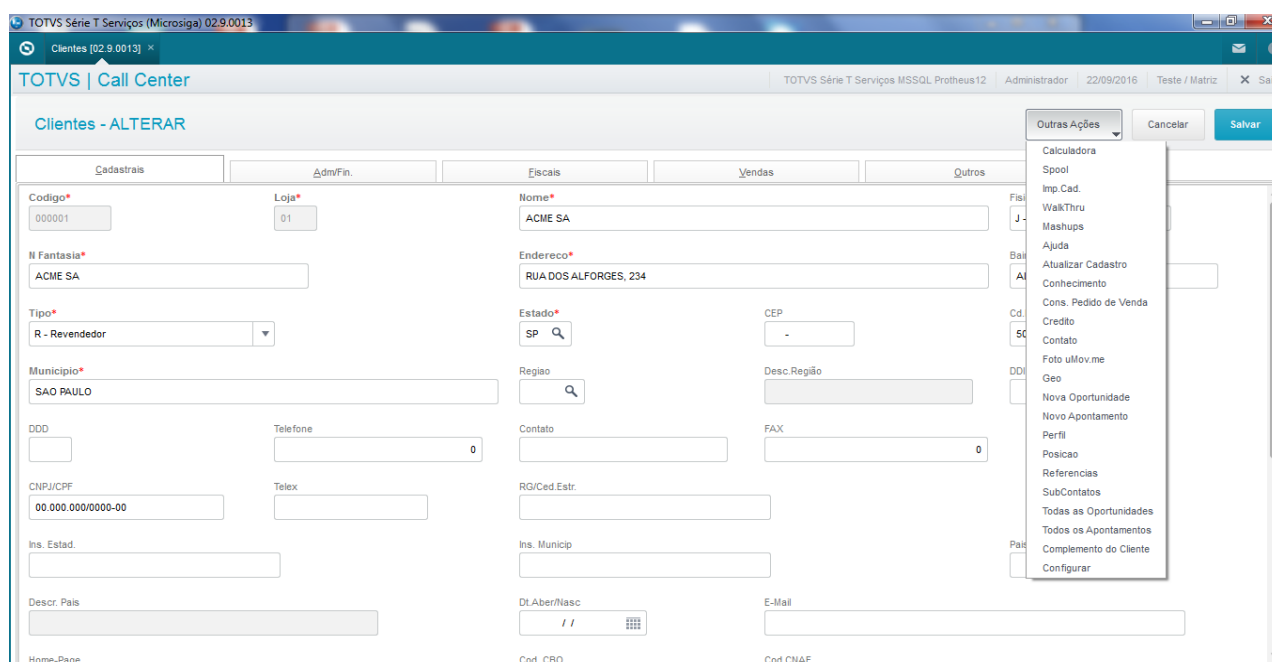
- Solidário.
- Exportação.

Esta divisão foi feita em função do cálculo dos impostos, tratado de forma diferenciada para cada tipo.

Além dessa classificação, o cadastro de Clientes apresenta numerosos campos destinados a auxiliar o correto cálculo dos impostos nas operações de saída, devido aos diversos enquadramentos previstos na legislação para cada tipo de empresa ou consumidor.

Adicionalmente, esse cadastro disponibiliza campos para o processo da gestão de vendas, como por exemplo, informações de risco financeiro e crédito, informações sobre ramos de atividade e informações de histórico de relacionamento.

As informações definidas como campos obrigatórios, nas funcionalidades de vendas corporativas (faturamento) estão separadas em pastas. A seguir, é apresentada a tela referente à entidade Clientes e seus principais campos.



Principais campos:

Pastas cadastrais

- Código (A1_COD): Código que funciona como identificador do cliente.
- Loja (A1_LOJA): Loja do cliente. Pode ser entendido também como filial.

A combinação do código do cliente e loja do cliente representa o identificador único desse cadastro. Dessa forma, quando se menciona a palavra “Cliente” no Sistema, a referência é relativa à combinação desses dois campos, na grande maioria dos casos.

- Descrição (A1_NOME): Nome ou razão social do cliente. Facilita a identificação do cliente, permitindo obter maiores informações sobre ele. Normalmente, a informação é apresentada junto ao código em relatórios e consultas.

- Tipo (A1_NREDUZ): É o nome reduzido pelo qual o cliente é mais conhecido dentro da empresa. Auxilia nas consultas e relatórios do Sistema. Utilizado em alguns casos em que o espaço não é suficiente para a exibição do nome completo.
- Endereço (A1_END): Endereço do cliente. Utilizado principalmente em consultas e relatórios em que são exibidas informações cadastrais, envio de informações fiscais (relatórios oficiais, meios magnéticos), emissão de boletos, faturas e impressão de documentos fiscais.
- Tipo (A1_TIPO): Tipo do cliente. Classificação do cliente com o objetivo de auxiliar no cálculo de impostos. Exemplo: Para que o cálculo do ICMS retido possa ser efetuado nas operações de saída, é necessário que o cliente esteja classificado como solidário.
- Município (A1_MUN): Município do cliente. Utilizado principalmente em consultas e relatórios em que são exibidas informações cadastrais, envio de informações fiscais (relatórios oficiais, meios magnéticos), emissão de boletos, faturas e impressão de documentos fiscais. Este campo é um campo de digitação livre, pois não existe cadastro de Municípios no Sistema. Dessa forma, o campo não é avaliado no cálculo de impostos municipais (Ex. ISS), por exemplo.
- Estado (A1_EST): Unidade da federação em que o cliente está localizado. Além de função cadastral e consulta, este campo é fundamental para o cálculo do ICMS nas operações de venda a clientes contribuintes, pois a alíquota do ICMS varia conforme os estados origem e destino, classificando-se em operações dentro do estado, interestaduais (entre estados) e entre estados da região norte e o restante do país e vice-versa.
- CNPJ/CPF (A1_CGC): Número da inscrição no cadastro geral de contribuintes do Ministério da Fazenda, para pessoas jurídicas ou CPF para pessoas físicas. Além da função cadastral, é empregado para identificar se o cliente é pessoa física ou jurídica no cálculo do imposto de renda.
- Ins.Estad. (A1_INSCR): Número da inscrição estadual do cliente. Além da função cadastral, o preenchimento desse campo indica que o cliente é contribuinte do ICMS, afetando a forma como o cálculo do ICMS deve ser efetuado. Se o campo for mantido em branco, o Sistema assume que o cliente é consumidor final. Cada estado possui regras de preenchimento específicas, que são válidas pelo Sistema em conjunto com a informação do campo estado (A1_EST).
- Bloqueado (A1_MSQL): indica se o cliente está bloqueado para uso. Caso seja informado “SIM”, o Sistema impede o preenchimento do código desse cliente / loja em que é exigido. Dessa forma não possível inserir um pedido de vendas para este cliente, pois o Sistema invalidará a digitação, porque não age sobre os movimentos existentes na base de dados antes da informação do bloqueio. Logo, se já existe um pedido de vendas colocado, nenhuma ação será tomada e o documento de saída poderá ser gerado normalmente.

Pasta adm/ fin

- Natureza (A1_NATUREZA): indica qual a natureza financeira a ser utilizada na geração dos títulos de contas a receber quando da emissão de documentos de saída. Possui duas principais funções: Auxiliar na classificação dos títulos gerados e permitir o recolhimento de impostos que tem como origem a colocação dos títulos a receber, a saber: IRRF, INSS, ISS, PIS (retenção), COFINS (retenção) e CSLL (retenção).
- Vendedor (A1_VEND): Código do vendedor preferencial do cliente. Ao informar o cliente na digitação do pedido de vendas, o Sistema efetuará a sugestão do vendedor preferencial. O pedido de vendas permite a utilização de diversos vendedores, mas apenas o primeiro será sugerido.
- % Comissão (A1_COMIS): Percentual de comissão do vendedor. Ao informar o cliente na digitação do pedido de vendas, o Sistema efetuará a sugestão do percentual de comissão. O pedido de vendas permite a utilização de diversos vendedores com seus respectivos percentuais de comissão, mas apenas o primeiro será sugerido.

- C.Contábil (A1_CONTA): Código da conta contábil na qual se deve lançar (via expressão no lançamento contábil) as movimentações do cliente na integração contábil, se houver.
- Aliq. IRRF (A1_ALIQIR): Alíquota para cálculo do imposto de renda retido na fonte. Caso este campo seja informado, há prioridade sobre a alíquota do IRRF informada na natureza financeira atrelada ao cliente.

Pasta fiscais

- Recolhe ISS (A1_RECISS): Indica se o cliente efetua o recolhimento do ISS ao tomar (adquirir) o serviço. Dessa forma, caso este campo esteja configurado como “SIM”, significa que a responsabilidade pelo recolhimento é do tomador do serviço (cliente), portanto o título de pagamento do ISS não deverá ser gerado pelo Sistema em favor da prefeitura. Ao invés disso, o Sistema pode ser configurado para abater o valor do ISS da duplicata gerada, como forma de compensação.
- Recolhe INSS (A1_RECINSS): Indica se o cliente efetua o recolhimento do INSS. Para que o cálculo do INSS seja efetuado nas operações de saída, este campo deve estar configurado como “SIM”.
- Rec. PIS (A1_RECPIIS): Indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção do PIS para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.
- Rec. COFINS (A1_RECCOF): Indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção da COFINS para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.
- Rec. CSLL (A1_RECCSLL): Indica se deve ser efetuado o cálculo para retenção da CSLL para esse cliente. O efetivo cálculo da retenção depende também da configuração da natureza financeira e da geração de títulos nos documentos de saída.

Pasta vendas

- Transp. (A1_TRANSP): Código da transportadora padrão para a remessa de mercadorias para o cliente. Este campo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda.
- Cond. Pagto (A1_COND): Código da condição de pagamento padrão para o cliente. Este campo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda.
- Desconto (A1_DESC): Percentual do desconto padrão para o cliente. Caso seja informado, o Sistema efetuará a sugestão desse percentual no primeiro desconto do cabeçalho do pedido de vendas.
- Risco (A1_RISCO): Grau de risco na aprovação do crédito do cliente em pedidos de venda (A, B, C, D, E):
 1. A: crédito Ok. O crédito é sempre liberado.
 2. B, C e D: Liberação definida por meio dos parâmetros <MV_RISCO> (B,C,D).
 3. E: liberação manual. O crédito é sempre bloqueado, devendo ser liberado anualmente.
 4. Z: Liberação por meio de integração com software de terceiro.
 5. Para mais detalhes, deve-se consultar as rotinas de -LIBERAÇÃO DE PEDIDOS- e -LIBERAÇÃO DE CRÉDITO-.
- Lim. Crédito (A1_LC): Limite de crédito estabelecido para o cliente; valor armazenado na moeda forte definida no campo “A1_MOEDALC”. Default moeda 2.

- Venc. Lim Cre. (A1_VENCLC): Data de vencimento do limite de crédito. O Sistema bloqueia os pedidos quando a data do limite de crédito estiver expirada.
- Moeda do LC (A1_MOEDALC): Moeda do controle de crédito. Cadastrando zero, será usada a moeda informada no parâmetro <MV_MCUSTO> (Moeda forte).
- Tabela preço (A1_TABELA): Tabela de preços padrão vinculada ao cliente. Esse conteúdo é sugerido por ocasião da digitação do pedido de venda.
- Segmento 1...8: Indicam os segmentos de mercado em que o cliente esteja inserido e é utilizado em relatórios, mas também para filtro de geração de listas de contato.

Exercício

Acesse o menu Atualizações -> Cadastros -> Clientes

Inclua a seguinte Clientes:

Código:	160216
Loja:	01
Nome:	TOTVS S.A
Física/Jurid:	Jurídica
N Fantasia:	TOTVS S.A
End.:	Av Braz Leme 1631
Bairro:	Jardim São Bento
Tipo:	F Cons final
Estado:	São Paulo
Cep :	0000-000
Município:	São Paulo

Existe a possibilidade que esse cadastro seja feita de forma automática através da tecnologia "MASHUPS"

Na pasta "Adm./Fin", informe os dados a seguir

Natureza:	(F3 Disponível)
Vendedor:	(F3 Disponível)

Na Pasta "Vendas", Informe os Dados a Seguir:

Transp.	(F3 Disponível)
Cond.de Pagto:	(F3 Disponível)
Risco:	A
Lim. Credito:	R\$50,000.00
Venc.to. Lim, Credito:	Ultimo dia do ano
Classe de Credito:	A
Moeda do L.C:	1

14. Cobrança

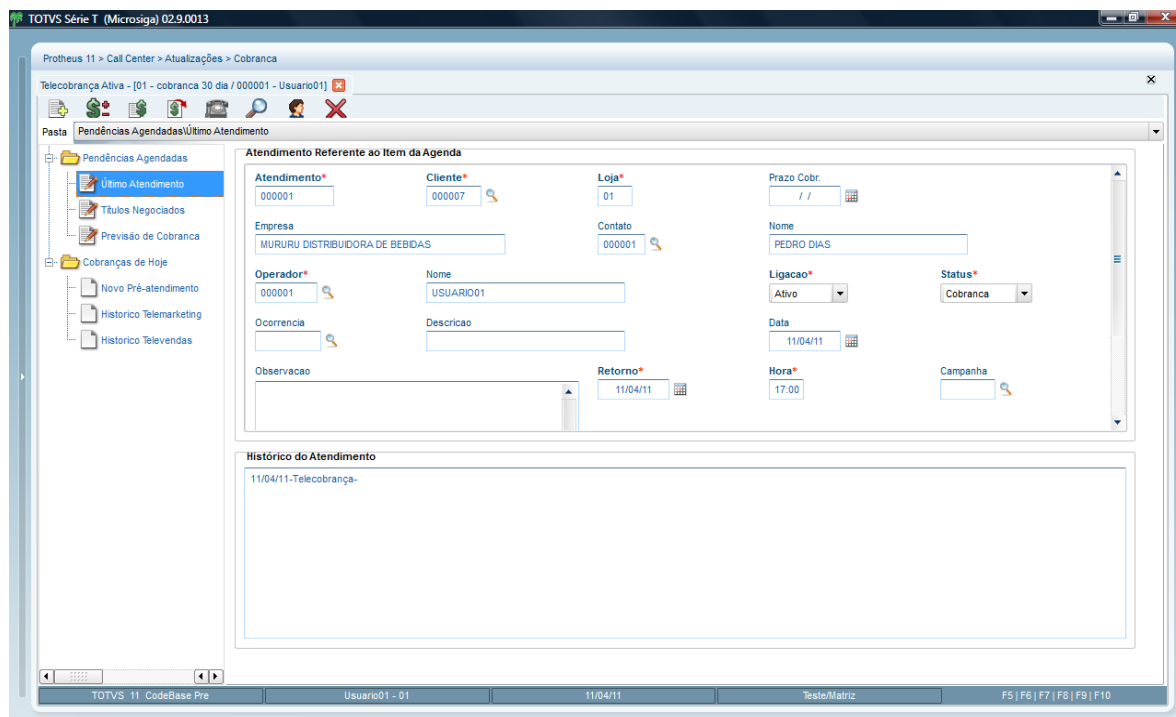
14.1 Pré Atendimento

Esta rotina é utilizada para efetuar o atendimento de tele cobrança ativo, baseando-se nas regras de cobranças definidas anteriormente (regras de seleção e regras de negociação).

Estas regras são informadas no cadastro de Grupo de Atendimento.

Ao executar o atendimento de tele cobrança ativo (Pré-Atendimento), deve-se observar algumas regras que são validadas pelo Sistema:

- Um operador de tele cobrança não pode cobrar um título que esteja fora de suas regras de cobrança (regras de seleção e regras de negociação).
- Um operador não pode cobrar um título que esteja alocado para outro que faça parte do mesmo grupo de atendimento. Exceto, se o título for transferido pelo supervisor.
- O Sistema seleciona os títulos vencidos e em aberto de acordo com a base gerada na rotina Seleção de Títulos (tabela SK1), e valida se estes se enquadram com as regras definidas ao grupo de atendimento do operador.
- Um operador não pode agendar o retorno de uma negociação de cobrança fora da data definida nas regras de negociação.
- Caso o operador possa realizar alterações nos títulos, a data de vencimento não pode ultrapassar o limite definido nas regras de negociação, salvo as exceções de parcelamento. Os campos que podem ser alterados são: vencimento, acréscimo, decréscimo, desconto financeiro e data limite para desconto.
- O operador de tele cobrança deve atender primeiro as pendências agendadas de cobrança, antes de executar novas cobranças.
- O operador ao efetuar a cobrança, se o título e o cliente não pertencer a outro operador, estes serão alocadas na conta sua "conta" até que o pagamento de todos os títulos vencidos seja realizado.
- Na abertura da tela de atendimento, o campo ligação virá carregado com o conteúdo ATIVO e não será permitida a alteração deste.
- Caso os títulos/cliente pertençam a um operador, e um dos títulos ficou fora dos parâmetros de seleção, este poderá ser alocado por outro operador que possua regra superior (que se enquadre o título), devendo assumir este cliente e todos os títulos para realizar a cobrança.



1. Para efetuar a cobrança no pré-atendimento:

Na janela de manutenção Pré-Atendimento, clique na opção "Cobrança".

O sistema apresenta a janela "Call Center - Tele cobrança Ativa", dividida em pastas:

- Pasta "Pendências Agendadas", esta é subdividida em áreas:
- Pendências Agendadas para Hoje: Exibe as pendências agendadas até à data corrente, que deverão ser executadas antes de solicitar novas cobranças

A pasta "Pendências Agendadas" é subdividida em sub-pastas:

- Pasta "Último Atendimento"
- Pasta "Títulos Negociados"
- Pasta "Previsão de Cobrança"
- Pasta "Cobranças de Hoje"
- Atendimento realizados Hoje
- Títulos Negociados no Atendimento Acima

A pasta "Cobranças de Hoje" é subdivididas em sub-pastas:

- Pasta "Novo Pré-Atendimento"
- Pasta "Pendências Telemarketing"
- Pasta "Pedido no Televendas"

Selecione a pasta conforme função de desejada.

Pasta "Pendências Agendadas"

Pasta "Último Atendimento"

Nesta pasta, são exibidos: O último atendimento que originou a pendência de cobrança e a posição da negociação do operador com o cliente durante o pré-atendimento.

Para verificar o último atendimento:

- Posicione na Pasta "Último Atendimento", o Sistema apresenta a tela dividida em áreas:
- Atendimento Referente ao Item da Agenda

Nesta área, são exibidos: O código/loja do cliente, nome do cliente, endereço, operador que realizou o pré-atendimento, tipo da cobrança (ativo ou receptivo), status (atendimento, cobrança ou encerrado), data/hora de retorno, etc.

Histórico do Atendimento

Exibe o histórico dos atendimentos realizados para o cliente, destacando a data e o tipo de atendimento (tele cobrança, telemarketing ou televendas).

O operador pode consultar a posição financeira do cliente, utilizando o botão "Consulta Posição Financeira do Pasta "Títulos Negociados"

Nesta pasta, são exibidos os títulos negociados com o cliente durante o último atendimento de cobrança e os totais da negociação.

Para verificar os títulos negociados:

- Posicione na Pasta "Títulos Negociados", o Sistema apresenta a tela dividida em áreas:
- Títulos Negociados no Último Atendimento

Nesta área, são exibidos os dados dos títulos negociados no último pré-atendimento: prefixo, título, parcela, tipo, vencimento, vencimento real, atraso, valor, valor a receber, natureza financeira, etc. Totais da Negociação
Exibe os totais negociados: abatimentos, acréscimos, valor original, correção monetária, decréscimos, pagamentos parciais, juros, descontos, etc.

O operador pode consultar a posição financeira do cliente, utilizando o botão Consulta Posição Financeira do Título - [F8].

Consulte também o tópico Botões da Barra de Ferramentas.

Pasta "Previsão de Cobrança"

Nesta pasta, são exibidos os títulos vencidos após a última negociação de cobrança; o sistema apresenta uma previsão de cobrança dos títulos vencidos e em aberto, que não foram cobrados anteriormente.

Exemplo:

- Cobrança efetuada na data 05/01/04 e retorno da ligação agendado para 10/01/04. Dentro deste período (de 05/01 a 10/01) outros títulos venceram. Ao retornar a ligação ao cliente em 10/01/04, nesta pasta, serão exibidos os novos títulos vencidos e em aberto neste período.

Para verificar a previsão de cobrança:

- Posicione na Pasta "Previsão de Cobrança", o Sistema apresenta a tela dividida em áreas:
- Títulos Vencidos após Última Negociação

Nesta área, são exibidos os dados dos títulos negociados no último pré-atendimento: prefixo, título, parcela, tipo, vencimento, vencimento real, atraso, valor, valor a receber, natureza financeira, etc.

Totais da Negociação

Exibe os totais da negociação: abatimentos, acréscimos, valor original, correção monetária, decréscimos, pagamentos parciais, juros, descontos, dívida na moeda do título, dívida na moeda corrente, etc.

Pasta "Novo Pré-Atendimento"

A opção "Novo Pré-Atendimento" é utilizada para realizar a cobrança de títulos conforme base de dados gerada pela rotina Seleção de Títulos, exibindo os dados cadastrais do cliente, os dados do contato e os títulos que devem ser cobrados.

Para realizar um novo pré-atendimento:

- Posicione na Pasta "Novo Pré-Atendimento", o sistema apresenta a tela dividida em áreas:

Cientes/Contatos

Esta área é subdividida em pastas:

Pasta "Clientes": São apresentados os dados relacionados ao cliente, agrupando-os em pastas:

Pasta "Cadastrais" (dados cadastrais: código, nome, endereço, telefone, CNPJ/CPF, inscrição estadual, etc.).

Pasta "Adm/Fin" (dados administrativos e financeiros: natureza financeira, endereço de cobrança, endereço de recebimento, maior saldo, maior compra, média de atraso, número de compras, saldo de títulos em aberto, total atrasado, títulos protestados, data de último protesto, cheques devolvidos, data da última devolução, entre outros).

Pasta "Fiscais" (dados fiscais: tipo de frete, código de atividade, código suframa, cálculo de tributos (ISS, INSS, COFINS, CSLL, PIS, etc.), entre outros).

Pasta "Vendas" (dados de vendas: região, condição de pagamento, risco, limite de crédito, data de vencimento do limite de crédito, classe de crédito, primeira compra, última compra, segmentos, saldo dos pedidos em aberto, etc).

Pasta "Contatos": São apresentados os dados relacionados ao contato, agrupando-os em pastas:

Pasta "Cadastrais" (dados cadastrais: código, nome, endereço, telefones, e-mail, etc.).

Pasta "Perfil" (dados do perfil do contato: nível, sexo, renda média, horário/dias da semana que recebe ligações, último contato, etc.).

Pasta "Negócios" (dados do negócio: cargo, grupo, departamento, etc.).

Títulos em aberto

Nesta área, são exibidos os títulos em aberto a serem cobrados pelo operador, estes estão subdividido em pastas:

- Pasta "Títulos": São exibidos os títulos em aberto para cobrança.
- Pasta "Totais": São apresentados os totais da cobrança (abatimentos, acréscimos, valor original, correção monetária, decréscimos, pagamentos parciais, juros, descontos, dívida média dos títulos, dívida média corrigida, etc.)

Clique no botão "Busca um novo Pré-Atendimento para Cobrança - [F6]", para a atualização dos dados de cobrança.

Caso existam títulos a serem cobrados, será atualizada a tela de novo pré-atendimento.

Em seguida, clique no botão "Executa a tela de atendimento - [F10]".

Se a discagem for manual, será apresentada uma mensagem de alerta questionando se a ligação foi completada com sucesso.

Se afirmativo, confirme a operação para a execução do atendimento.

Será apresentada a janela "Atendimento", permitindo a negociação dos títulos com o cliente.

Nesta, o operador poderá manipular vencimentos, valores, juros, acréscimos, decréscimos, descontos, entre outros, se tiver permissão para alteração. Estas regras são definidas nas rotinas Regras de Negociação e Promoção de Cobrança.

Informe o contato, a data e hora de retorno para o agendamento da pendência de cobrança.

O agendamento da pendência de cobrança é necessário para encerrar o atendimento de tele cobrança.

Clique no botão Ok para confirmar o atendimento.

Caso contrário, tente ligar novamente ou clique no botão "Cancela Atendimento".

Pasta "Pendências Telemarketing"

Os dados dessa pasta somente serão visualizados na execução de um "Novo Pré-Atendimento" de cobrança. O objetivo é exibir os atendimentos pendentes no Telemarketing durante a negociação com o cliente.

Para visualizar as pendências do Telemarketing:

- Posicione na Pasta "Pendências Telemarketing", o sistema apresenta a tela dividida em áreas:
- Atendimentos Pendentes no Telemarketing

Nesta área, são exibidos os dados dos atendimentos pendentes: número do atendimento, data, contato, cliente, operador que realizou o atendimento, mídia, tipo de ligação (ativa ou receptiva), status da ligação, comunicação, campanha, data/hora de retorno, etc.

Itens do Atendimento Acima

Nesta área, são exibidos os itens do atendimento posicionado: assunto, produto, ocorrência, ação, responsável, data da ação, status, data da execução, etc.

Posicione sobre o atendimento a ser visualizado e verifique seus dados.

Pasta "Pedidos no Televendas"

Os dados dessa pasta somente serão visualizados na execução de um "Novo Pré-Atendimento" de cobrança. O objetivo é exibir os orçamentos e os pedidos em aberto no Televendas, durante a negociação com o cliente.

Para visualizar os orçamentos/pedidos em aberto no Televendas:

- Posicione na Pasta "Pedidos no Televendas", o Sistema apresenta a tela dividida em áreas:

Pedidos em Aberto no Televendas

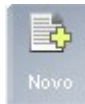
Nesta área, são exibidos os dados dos orçamentos/pedidos em aberto no Televendas: número do atendimento, empresa, contato, operador que realizou o atendimento, condição de pagamento, tabela de preço, tipo de operação (Orçamento ou Faturamento), mídia, vendedor, tipo de Marketing (ativo ou receptivo), data, campanha, ocorrência, data/hora de retorno, data de validade do orçamento/pedido, tipo de frete, descontos, etc.

Itens do Pedido Acima

Nesta área, são exibidos os itens do pedido posicionado: produto, quantidade, preço unitário, valor total do item, descontos, acréscimos, código do TES, valor de tabela, base de ICMS, armazém, unidade de medida, data de entrega, data da execução, etc.

Posicione sobre o pedido a ser visualizado e verifique seus dados.

Botões da Barra de Ferramentas

Botão	Descrição
 Busca um novo Pré-Atendimento para Cobrança - [F6]	Ao acessar este botão, serão apresentados os títulos que deverão ser cobrados pelo operador, conforme as regras de cobranças estabelecidas anteriormente.
Consulta Posição Financeira do Cliente - [F7]	Ao selecioná-lo, será apresentada a consulta posição financeira do cliente, exibindo os dados: limite de crédito, saldo atual de títulos em aberto, maior compra, maior saldo, primeira compra, última compra, maior atraso, média de atraso, grau de risco, cheques devolvidos, títulos protestados, títulos em aberto, títulos recebidos, pedidos, faturamento, histórico de cobrança, etc.
Consulta Posição Financeira do Título - [F8]	Ao selecioná-lo, será apresentada a consulta de títulos a receber, exibindo os dados: prefixo, número, parcela, tipo, data de emissão, data de vencimento, data de contabilização, número do borderô, código do cliente, nome, valor original do título, juros devidos, abatimentos, descontos financeiros, saldo do título em aberto, etc.

Botão	Descrição
Manipula o Crédito do Cliente - [F9]	Permite alterar os dados relacionados ao crédito do cliente, se assim configurado no cadastro de Regras de Negociação. Ao selecioná-lo, será apresentada a janela "Manipulação do Crédito do Cliente", exibindo os dados relacionado ao crédito do cliente: grau de risco, classe de crédito, limite de crédito, vencimento do limite de crédito, etc.
Executa a tela de atendimento - [F10]	Ao selecioná-lo, executa a tela de atendimento de cobrança. Veja também o tópico Atendimento Receptivo.
Encerra o Pré-Atendimento [Alt + F4]	Abandona a tela do pré-atendimento, retornando ao menu da rotina.
Pesquisar Pendência	Permite pesquisar uma pendência no painel de pendências agendadas. É um facilitador para o operador da cobrança na pesquisa de pendências do dia. Exemplo: Em um dia podem existir diversas pendências a serem executadas, e se por acaso um cliente que possua uma pendência para esse dia entrar em contato com o operador, a pesquisa se tornará mais rápida e eficiente.
Cadastro de Contatos	Permite alterar ou incluir um contato para os clientes disponibilizados para follow-up, no painel de pendências agendadas ou no painel de novo pré-atendimento.

ATENDIMENTO

MV_TMKTPTTE Indica qual será o tipo de telefone a ser utilizado para geração da pendência de novo pré-atendimento. Se o parâmetro não existir será assumido o telefone comercial 1 como padrão.

MV_TMKSELV: Indica se na solicitação de novo pré-atendimento será utilizada a ordenação para buscar o título mais antigo de maior valor para cobrança. Se o parâmetro não estiver criado, a busca dos títulos será feita apenas pelo mais antigo.

MV_TMKDILG: Indica qual será o diretório de criação do arquivo de trace

Exercício:

Selecione as seguintes opções:
Atualizações Cobrança Pré-Atendimento

Clique na opção “Cobrança”, posicione na opção “Novo Pré-Atendimento” e clique no botão “Novo”;

Clique na opção Cobrar e confirme o Sucesso da chamada;

Em seguida o Sistema irá apresentar a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno: Data atual + 3 dias

Horário: 08:00

Status do Título: Negociado

Vencimento: Data atual + 1 dia

Desconto: 40%

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone “Comercial 1” para o retorno;

Atualizações Cobrança Pré-Atendimento;

Clique na opção “Cobrança”, posicione na opção “Novo Pré-Atendimento” e clique no botão “Novo”;

Clique na opção Cobrar e confirme o Sucesso da chamada;

Em seguida o Sistema irá apresentar a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno: Data atual + 3 dias

Horário: 08:00

Status do Título: Negociado

Vencimento: Data atual + 1 dia

Desconto: 50%

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone “Comercial 1” para o retorno;

Posicione na opção “Novo Pré-Atendimento” e clique no botão “Novo”;

Clique na opção Cobrar e confirme o Sucesso da chamada;

Em seguida o Sistema irá apresentar a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno: Data atual + 3 dias

Horário: 08:00

Status do Título: Negociado

Vencimento: Data atual + 1 dia

Desconto: 20%

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone “Comercial 1” para o retorno.

14.2 Atendimento Receptivo

A telecobrança está dividida em duas operações: Telecobrança Ativa (Pré-Atendimento) e Telecobrança Receptivo (Atendimento Receptivo).

Foi criada uma opção no menu (Atualizações / Cobrança / Atendimento Receptivo) que executa apenas o atendimento RECEPTIVO. A opção do menu Atualizações / Atendimento / Call Center também executará apenas o atendimento RECEPTIVO.

Para executar esta rotina, deve-se configurar o perfil do operador da seguinte forma:

- Cadastro do Operador

Campo "Atendimento" = Tele cobrança (Pasta Perfil)

- Cadastro do Grupo de Atendimento

Campo "Ligações" = "Receptiva" (Pasta Rotina)

Campo "Regras de Seleção" = informar o código da regra de seleção (Pasta Tele cobrança).

Campo "Regras de Negociação" = informar o código da regra de negociação (Pasta Tele cobrança).

Para efetuar o atendimento receptivo:

Na janela de manutenção Atendimento Receptiva, clique na opção "Incluir".

O sistema apresenta a janela "Call Center - Atendimento", dividida em pastas:

- Pasta "Tele cobrança Incluir", esta é subdividida em áreas:
- Cabeçalho

Nesta área, são informados os dados principais do atendimento: número do atendimento, cliente/loja, contato, empresa, operador, status (atendimento, cobrança ou encerrado), tipo de ligação (receptivo), ocorrência, retorno da ligação, campanha, etc.

- Itens

Nesta área, são informados os dados relacionados ao título em negociação: prefixo, número do título, parcela, tipo, data de vencimento, vencimento real, atraso, valor, valor a receber, juros, descontos, acréscimos, decréscimos, promoção, situação, portador, taxa de permanência, percentual de juros, natureza financeira, tributos (quando existirem), etc.

- Pasta "Encargos Atuais"

Nesta pasta, são apresentados os totais: abatimentos, correções monetárias, juros, acréscimos, decréscimos, descontos, etc.

Pasta "Saldos Atuais"

Nesta pasta, são apresentados os saldos: valores originais, pagamentos parciais, saldos moeda títulos, saldos moeda corrente, dívida moeda título, dívida moeda corrente, etc.

Na pasta "Tele cobrança Incluir", área "Cabeçalho", seguindo os passos abaixo para realizar o atendimento observe algumas regras que são validadas pelo sistema:

- Ao informar o código do cliente na tela de Tele cobrança, todos os dados deste cliente serão carregados, e o campo Ligação será preenchido automaticamente como RECEPTIVO. Todos os títulos em atraso deste cliente serão automaticamente inseridos nos itens da cobrança, caso a regra de seleção estiver definida para Automático, se for Manual o Operador utilizará a tecla F3, no campo Título, para selecionar os títulos que serão inseridos.
- No momento que os títulos forem inseridos no atendimento, seja automaticamente ou via F3, o status destes serão compatibilizados com situação atual do arquivo de Contas a Receber. Os Encargos e Saldos dos títulos que estão no rodapé do atendimento também serão exibidos com os valores atuais para cobrança.
- Quando um operador receber uma ligação de um cliente em que os títulos JÁ pertençam à conta de cobrança de outro operador, o campo operador (ACF_OPERAD) virá automaticamente preenchido com o responsável pela conta do cliente, e o sistema não permitirá a alteração do código do operador, mas será gravado no ACF_OPERAT o código do operador que realizou o atendimento.
- Quando um operador receber uma ligação de um cliente em que os títulos NÃO pertençam à conta de cobrança de nenhum operador, o Operador logado no sistema, assumirá os títulos (se sua regra de seleção for compatível com os títulos vencidos para o cliente) e usará as regras de cobrança de seu Grupo durante o atendimento.
- Caso seja uma regra específica do cliente realizar a alteração do código do operador (ACF_OPERAD), será necessário liberar o campo para edição (regra de cada cliente da TOTVS). Neste caso, o operador informado no atendimento passará a ser dono da conta de cobrança deste cliente.

Botão	Descrição
Limpa Atendimento	Limpa a tela de Atendimento.
Cancela Atendimento	Cancela o Atendimento. Utilizado também para verificar o motivo do cancelamento das ligações canceladas.
Telefone	Abre a janela "Discagem Automática" com os telefones cadastrados para o Contato. Deve-se selecionar o número desejado. Ao confirmar, o sistema apresenta a mensagem para o atendente retirar o telefone do gancho e clicar no botão "Discar". Se o MODEM ou CTI estiverem configurados, será efetuada a discagem automática, caso contrário, o atendente deverá efetuar a ligação manualmente.
Envio de Tarefa	Grava o atendimento e transfere as informações para a agenda do vendedor (tarefas do vendedor). O atendente deve selecionar o vendedor, definir a data e hora do atendimento, o assunto, a ocorrência, comentários gerais, etc. Ex.: Agendamento de visitas.

Botão	Descrição
Script da Campanha	Abre a consulta dos scripts dinâmicos relacionados à campanha. O atendente deverá selecionar o script desejado (atendimento ou pesquisa) para iniciar a campanha.
Alteração da Entidade	Permite a alteração dos dados da entidade informada no atendimento.
Histórico de Ligações	Abre a consulta "Histórica", listando todos os atendimentos de cobranças efetuadas. São apresentados todos os títulos negociados por atendimento.
Situação Financeira	Ao selecioná-lo, apresenta a consulta "Posição Financeira do Cliente" exibindo os dados: limite de crédito, saldo atual de títulos em aberto, maior compra, maior saldo, primeira compra, última compra, maior atraso, média de atraso, grau de risco, cheques devolvidos, títulos protestados, títulos em aberto, títulos recebidos, pedidos, faturamento, histórico de cobrança, etc.
Cadastro de Contatos	Permite alterar o cadastro de Contatos.
Banco de Conhecimento	Permite alterar o cadastro de Banco de Conhecimento do Cliente selecionado.
Tracker de Entidade	Este botão permite rastrear o fluxos dos processos da entidade selecionada desde a origem até a posição atual. Esse tracker está disponível para os cadastros de Suspect, Prospect e Cliente.
Visualiza Evento	Visualiza o evento relacionado à campanha.
OK	Confirma o atendimento.
Cancela	Abandona a tela do pré-atendimento, retornando ao menu da rotina.

Exercício:

Como realizar um Atendimento receptivo:

Selecione as seguintes opções:

Atualizações Cobrança Atendimento Receptivo

Clique na opção "Incluir" e informe os dados a seguir:

Cliente: 000007
Contato: conforme amarração
Status: Cobrança
Retorno: Data atual + 3 dias
Horário: 08:00
Status do Título: Negociado
Vencimento: Data atual + 1 dia

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone "Comercial 1" para o retorno;

Informe os dados a seguir:

Cliente: F3
Contato: conforme amarração
Status: Cobrança

Clique na botão "Histórico" e informe os dados a seguir:

Da Emissão: 01/01/XX
Até Emissão: 31/12/XX
De Operador: Branco
Até Operador: ZZZ
Status do atendimento: Todos
Ligação: Ambas
Ocorrência: Branco

Confira os parâmetros e selecione o último atendimento do cliente;

Informe no campo "Observação" as informações a seguir:

14.3 Transferência de Telecobrança

Nessa rotina é possível transferir as contas disponíveis na carteira de cobrança de um operador para outro a qualquer momento, desde que o usuário responsável em executar a transferência seja um supervisor. Essa rotina trocará o código do Operador antigo no arquivo de referências (SK1) e também as pendências existentes, para o código do operador de destino informado.

Para efetuar a transferência das pendências de cobrança para outro operador:

- Na janela de manutenção da rotina, posicione sobre o operador que executou o atendimento inicial e clique na opção "Transfere";

O Sistema apresenta a janela "Transferência de Cobrança de Cliente", exibindo os clientes que pertencem à conta de cobrança do operador posicionado.

- Marque o(s) cliente(s) que deseja transferir a responsabilidade de cobrança para outro operador;

Isto poderá ser feito manualmente, dando duplo clique sobre o registro desejado, ou utilizando as opções disponíveis na tela:

- Marca e Desmarca Todos
- Inverte e Retorna a Seleção

Em seguida, no campo "Operador", informe o operador que será o novo responsável pela cobrança do(s) cliente(s) selecionado(s);

Confirme a transferência.

O operador de destino deverá possuir regras de cobrança compatíveis ao do operador anterior, caso contrário não será possível realizar a transferência.

O botão Pesquisar Cliente, disponível na barra de ferramentas, permite pesquisar as contas que se quer transferir. É um facilitador para o operador que estará realizando a transferência, visto que em uma carteira de cobrança podem existir diversos clientes e fica inviável pesquisar um a um.

Exercício:

Selecione as seguintes opções:

Atualizações Cobrança Transferências

Posicione sobre o usuário e clique na opção "Transfere".

4. Selecione o Cliente "F3" e informe os dados a seguir:

Código: F3

Nome: F3

Confira os dados e confirme a transferência;

Altere a data base do sistema para <Data atual + 3 dias>;

Selecione as seguintes opções:

Atualizações Cobrança Pré-Atendimento

Clique na opção "Cobrança" e posicione na opção "Pendências agendadas" ;

Em seguida o Sistema irá apresentar as ligações pendentes do operador "000002".

Clique na opção Cobrar e confirme o Sucesso da chamada;

Em seguida o Sistema apresentará a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno: Data atual + 1 dias

Horário: 08:00

Observação: O cliente afirmou que já realizou o pagamento"

Status do Título: Negociado

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone "Comercial 1" para o retorno.

15. Baixa Da Cobrança

Esta rotina elimina, do arquivo de referência de títulos a serem cobrados (SK1), os títulos que já foram pagos, encerra as listas de cobranças pendentes do pré-atendimento, e encerra os atendimentos que estavam associados às pendências.

Também aponta no arquivo de Movimento Bancário (SE5), qual foi o operador que realizou a negociação da dívida paga, ou seja, grava no SE5 o código do operador que realizou a cobrança, para que seja possível calcular os resultados obtidos por cada Operador de Tele cobrança.

Para efetuar a baixa de cobrança:

Na janela de manutenção da rotina, posicione sobre o cliente que deseja baixar os títulos pagos e clique na opção "Baixar".

O Sistema apresenta uma mensagem de alerta indicando que baixará as pendências de cobrança e os atendimentos relacionados referente aos títulos que foram pagos. Confirme a baixa.

Verifique o resultado da baixa visualizada no arquivo de referência de títulos, por meio da opção "Seleção de Títulos".

Parâmetros Utilizados:

Os dois parâmetros abaixo serão utilizados no encerramento do atendimento e deverão ser criados no dicionário de dados, caso não existam:

Nome	Tipo	Conteúdo	Definição
MV_TMKENC	Caracter	"Em branco"	Código de Encerramento Padrão (existente no cadastro de Encerramentos) para atendimentos Telecobrança.
MV_TMKMEMO	Caracter	"Em branco"	Observação padrão para encerramento de atendimentos Telecobrança.

Será obrigatório o preenchimento dos parâmetros para executar a rotina de baixa de cobrança, visto que essas informações serão gravadas automaticamente, sem que haja interface com o usuário.

Exercício:

Acesse o Financeiro

Selecione as seguintes opções:

"Atualizações Contas a Receber Baixas a Receber

Posicione sobre um título em aberto, clique no botão "Baixar" e informe os dados a seguir:

Motivo de Baixa: Normal

Banco: (F3-Disponível)

Agência: Automático

Conta: Automático

Confira os dados e confirme a baixa;

Exercício:

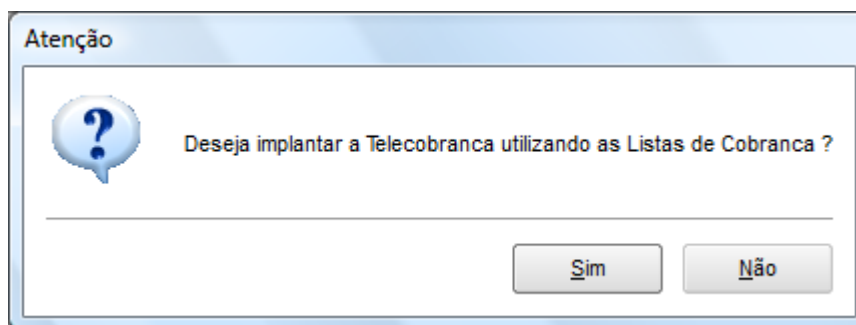
Repita os passos 3 e 4 para todos os títulos que estão em atraso;
Acesse o Call Center e selecione as opções a seguir:
Atualizações Cobrança Baixa de Cobrança
7. Posicione sobre o Cliente clique no botão “Baixar”;
8. Selecione as opções a seguir:
“Atualizações” > “Cobrança” > “Atendimento Receptivo”
9. E verifique o status do atendimento do cliente

16. Lista de TeleCobrança

Esta opção gera as listas de contato para inadimplentes, com base no Cadastro de Clientes e no Cadastro de Contas a Receber, conforme a parametrização e definição dos filtros pelo usuário. Com a separação da lista de contatos para TeleCobrança do processo de Marketing e Vendas, o usuário pode utilizar melhor a seleção de clientes inadimplentes integrados com os novos recursos de Telecobrança.

Importante:

Para ser possível incluir Listas de Cobrança, é necessário definir a utilização de lista de cobrança na primeira inclusão do cadastro de regras de seleção, caso contrário, o Sistema não permitirá a inclusão. Portanto Na primeira inclusão de um registro, no cadastro de Regras de Seleção, será exibida a seguinte mensagem:



SIM: O sistema gerará uma Regra de Seleção automaticamente com a formatação adequada para trabalhar com a geração de Listas de Cobrança, em que a ordem será exatamente 000001 e o prazo 999999. Após esta inclusão, este cadastro estará fechado para novas inclusões e alterações, podendo somente realizar a exclusão deste item e assim recomençar a definição de utilização da Lista de Cobrança ou não. Caso a Regra de Seleção esteja vinculada a um Grupo de Atendimento, este deverá ser liberado antes de sua exclusão.

Antes de gerar a Lista de Cobrança, o Sistema verificará, por meio do parâmetro MV_TMKS1, se foi feita a atualização do arquivo de referência (SK1) dos Títulos a Receber vencidos, para que sejam controlados os contatos que os operadores deverão realizar. Caso a rotina de geração do SK1 esteja desatualizada, ou seja, a data de atualização é menor que a data base, será exibida uma notificação ao usuário indicando da atualização que deverá ser feita, caso contrário não será possível acessar a lista de cobrança.

Formatos das Listas de Cobrança

As listas de cobrança podem ser criadas em 3 formatos (contato de voz, cross-posting, mala direta). Para que as listas possam ser elaboradas é imprescindível que:

- O Cadastro de Contatos esteja devidamente preenchido e relacionado às entidades pertinentes;
- O status do contato esteja configurado como "Atualizado", no cadastro;
- A entidade com a qual o contato está relacionado, deve ser a mesma que foi escolhida para geração da lista.
- Na geração da lista, o Sistema prioriza o contato que possui o campo "Tipo" preenchido com "3-Cobrança". Quando não informado, será utilizado o primeiro contato do cadastro.

Listas de Voz

Formato de lista para ser executada por telefone. O contato deverá possuir um telefone válido, de acordo com o definido para pesquisa: residencial, celular ou comercial.

Listas de Contatos de Cross-Posting

Formato de lista para ser executado pelo envio de e-mail. Para geração, é necessário que:

- O contato tenha o campo "E-mail" cadastrado;
- O campo "Recebe E-mail" esteja configurado com "Sim", permitindo o seu envio;
- A empresa possua um servidor de SMTP e os parâmetros de configuração estejam adequados.

Listas de Contatos de Mala Direta

Formato de lista para ser executada pela impressão de mala direta. Para geração, é necessário que:

- O endereço residencial esteja atualizado no Cadastro do Contato;
- Em caso de envio ao endereço comercial, o endereço da entidade esteja atualizado;
- Sejam informados os arquivos modelos para mala direta e, se necessário, os arquivos modelos para etiquetas.
- Parâmetros do Cliente: Permite definir a parametrização desejada para a seleção do cliente. São informados: prefixo dos títulos, número do título, banco, data de vencimento, data de emissão, etc.
- Perfil do Contato: Permite configurar o perfil do contato. São informados: nível do contato, ligações pendentes, dias da semana, etc.
- Filtro: Permite criar filtros de seleção para os títulos cadastrados no Contas a Receber.
- E-mail": É utilizado nas listas de cross-posting.

Ao selecioná-lo, apresenta a janela "Composição de E-mail", em que são informados os dados que serão enviados no e-mail:

- Assunto, mensagem (texto) e anexos (arquivos).
- "Visualizar": Permite visualizar os arquivos de mala direta ou as etiquetas.
- Define detalhes na geração da lista de cobrança".

Ao selecioná-lo, apresenta a janela "Tipo de lista de TELECOBRANÇA" que permite selecionar o tipo de lista de Telecobrança a ser gerada:

- Lista padrão de Telecobrança para inadimplentes (recomendado);
- Lista de Telecobrança considerando as ligações já realizadas aos inadimplentes.

Neste caso, o usuário deve informar o número de chamadas a serem consideradas.

Lista de Periodicidade: Permite gerar listas de periodicidade, avaliando a data de último atendimento para cada contato.

Exercício:

Atualizações Cobrança Lista de Cobrança

Clique sobre a opção “Incluir” e informe os dados a seguir:

Código:	Conforme o sugerido
Nome da lista:	Lista 0001
Data:	Data Atual
Horários:	8:00:00
Tipo de contato:	Voz
Telefone:	Comercial1

Clique sobre a opção “Parâmetros” e informe os dados a seguir:

De Prefixo:	Branco
Até Prefixo:	<u>ZZZZ</u>
Do título:	Branco
Até título:	<u>ZZZZZ</u>
Do Banco:	Branco
Até Banco:	<u>ZZZZ</u>
Vencimento de:	01/01/XX
Vencimento até:	Data Atual
Natureza de:	Branco

Natureza Até:	<u>ZZZZ</u>
Da Emissão:	01/01/XX
Até Emissão:	Data Atual
Situação:	Branco

Confira os Parâmetros;

Clique sobre a opção “Entidade” e informe os dados a seguir:

Nível do Contato:	Branco
Perfil do Contato:	Não Avalia
Ligações Não Executadas:	Não Considera
A partir de quando:	01/01/XX
Ignora dias da Semana:	Branco

17. Agenda do Operador

Esta rotina informa ao operador quais são as listas de contatos agendadas para ele na data base, apresentando as listas geradas nas rotinas -LISTAS DE CONTATOS- e -LISTAS DE COBRANÇA-.

Através de um calendário, é possível visualizar todas as atividades marcadas para o operador e seus detalhes, como o percentual concluído de uma lista de contatos e o objetivo da campanha.

A agenda apresenta todas as listas de contatos do dia agendadas ao operador por meio de uma grade com os dados para identificação de cada item. Os itens selecionados serão detalhados em um painel com as principais informações da lista. Se a lista for uma pendência, os dados também serão detalhados.

São apresentadas na agenda:

- Listas já concluídas: somente para consulta;
- Listas em andamento: para dar continuidade à sua execução, podem ser trabalhadas durante a validade definida do Cadastro Grupo de Atendimento (utiliza o conceito de validade de listas do Cadastro de Grupo de Atendimento);
- Listas não executadas: para visualização das tarefas futuras.

O Sistema disponibiliza um "Despertador", com o objetivo de informar ao operador sobre uma lista da agenda que teve seu prazo para execução ultrapassado. O alerta será feito através do Workflow Messenger. Esse alerta será apresentado independente da tela que o operador esteja utilizando, informando-o sobre uma lista que deve ser executada.

Para executar a agenda do operador:




Na janela de manutenção da Agenda do Operador, o Sistema apresenta a janela "Agenda do Operador", dividida em áreas:

- Calendário: Parte superior da janela;
- Listas de Contatos: Parte central;
- Detalhes da Lista: Parte inferior esquerda;
- Detalhes da Lista de Contato Pendente: Parte inferior direita;
- Legenda: Parte inferior.
- Na área "Listas de Contatos", posicione o cursor sobre a lista a ser executada e clique no botão "Ok".

O sistema apresenta a janela "Lista de Contatos", exibindo os contatos selecionados na lista. Esta janela é subdividida em áreas:

- Contatos
- Detalhes do Contato
- Detalhes da Lista

Na área "Contatos", posicione o cursor sobre o contato a ser atendido e clique no botão "Ok", disponível na barra de tarefas. Caso manual, disque e confirme.

Áreas da Lista de contatos																																																																
Calendário	<p>Nesta área, são apresentados os dados:</p> <p>Data de atual/dia da semana;</p> <p>Percentual de execução da lista: Exibido por lista;</p> <p>Objetivo da campanha: Exibido somente se existir uma campanha relacionada à lista de contatos;</p> <p>Calendários: Mês anterior, mês atual e mês posterior à data atual.</p>																																																															
Calendário	<p>Calendário:</p> <table><tr><td><<</td><td><</td><td colspan="5">Fevereiro / 2004</td><td>></td><td>>></td></tr><tr><td>Dom</td><td>Seg</td><td>Ter</td><td>Qua</td><td>Qui</td><td>Sex</td><td>Sab</td><td></td><td></td></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td></td><td></td></tr><tr><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td></td><td></td></tr><tr><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td></td><td></td></tr><tr><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td></td><td></td></tr><tr><td>29</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	<<	<	Fevereiro / 2004					>	>>	Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab			1	2	3	4	5	6	7			8	9	10	11	12	13	14			15	16	17	18	19	20	21			22	23	24	25	26	27	28			29								
<<	<	Fevereiro / 2004					>	>>																																																								
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab																																																										
1	2	3	4	5	6	7																																																										
8	9	10	11	12	13	14																																																										
15	16	17	18	19	20	21																																																										
22	23	24	25	26	27	28																																																										
29																																																																
Lista de Contatos	<p>Nesta área, são apresentadas as listas de contatos agendadas conforme data posicionada no calendário, exibindo os dados: legenda, data/hora de execução da lista, nome da lista, operador, rotina, etc.</p>																																																															
Detalhes da Lista de Contato Pendentes	<p>Detalhes da Lista de Contato Pendente</p> <p>Nesta área, são apresentados os detalhes da lista de contato pendente posicionada, exibindo os dados: contato, município, estado, data retorno, empresa, data da pendência, etc.</p>																																																															
Legenda	<p>Legenda:</p> <p> - Listas não executadas</p> <p> - Listas em andamento</p> <p> - Sem atividades para esta data</p>																																																															

Botões da Barra de Ferramentas da Lista de Contatos:

Descrição
Permite alterar os dados do Cadastro de Contatos.
Permite alterar os dados do Cadastro da Entidade.
Consulta o Cadastro de Produtos (referente ao Cadastro de Campanhas).
Consulta Mídia (referente ao Cadastro de Campanhas).

Descrição
Consulta de Eventos (referente ao Cadastro de Campanhas).
Apresenta a consulta "Posição Financeira do Cliente", exibindo os dados: limite de crédito, saldo atual de títulos em aberto, maior compra, maior saldo, primeira compra, última compra, maior atraso, média de atraso, grau de risco, cheques devolvidos, títulos protestados, títulos em aberto, títulos recebidos, pedidos, faturamento, histórico de cobrança, etc.
Apresenta a consulta de títulos a receber, exibindo os dados: prefixo, número, parcela, tipo, data de emissão, data de vencimento, data de contabilização, número do borderô, código do cliente, nome, valor original do título, juros devidos, abatimentos, descontos financeiros, saldo do título em aberto, etc.
Consulta a tabela de preço.
Apresenta o histórico dos atendimentos Telecobrança.
Executa a atividade relacionada na lista cadastrada. Exemplo: Se o tipo de lista for voz, pode ser efetuada a discagem automática (uso MODEM ou CTI) ao contato para executar o atendimento.
Abandona a janela "Lista de Contatos" e volta para a Agenda do Operador.

Tipos de Listas	
Voz	Executa a discagem automática (Modem ou CTI), caso assim configurado, ou apresenta a mensagem para o operador realizá-la manualmente. Se a chamada for efetuada com sucesso, será apresentada a janela de Call Center para registrar o atendimento. Caso contrário, o operador deve identificar o Status da Discagem (telefone ocupado, erro na discagem, falha no modem, sem tom de discagem, etc.) e tentar posteriormente.
Fax	Executa o envio do fax a todos os registros configurados na lista.
Cross Posting	Executa o envio do e-mail a todos os registros configurados na lista.
Mala direta	Executa a impressão do arquivo de Mala Direta/Etiquetas de todos os registros configurados na lista.
Pendências	Executa a discagem automática (Modem ou CTI), caso assim configurado, ou apresenta a mensagem para o operador realizá-la manualmente. Se a chamada for efetuada com sucesso, o Sistema identifica a ligação original através do código de atendimento que deu origem à pendência, e apresenta a janela de Call Center para alteração conforme a operação (Telemarketing, Televendas ou Telecobrança). Caso contrário, o operador deve registrar o status da discagem e tentar posteriormente.

Importante

Se existir uma campanha relacionada à lista de contato, será apresentada a janela "Respostas de Scripts Dinâmicos Call Center", dividida em áreas:

- Cabeçalho
- Barra de Ferramentas
- Observação da Pergunta
- Pergunta
- Observação da Resposta
- Resposta

Exercício:

Com as listas criadas e registros de retornos efetuados nos atendimentos, ficam atualizadas as listas dos operadores e a mesma pode ser visualizada e executada por estes. Para tal, acesse:

Atualizações Atendimento Agenda do Operador

Observação:

Será apresentado a lista de tarefas, conforme o operador selecionado.

Posicione no dia de hoje e verifique a lista de tarefas de sua agenda.

Observação:

As informações que visualizamos representam as tarefas (listas pendentes) que o operador possui, e a ordem de execução destas está baseada na configuração do Grupo de Atendimento ao qual aquele pertence.

Posicione no primeiro contato e confirme o sucesso da chamada;
Em seguida o Sistema apresentará a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno:	Data atual + 3 dias
Horário:	08:00
Status do Título:	Negociado
Vencimento:	Data atual + 1 dia
Desconto:	40%

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone "Comercial 1" para o retorno;

Exercício:

Posicione no próximo contato e confirme o sucesso da chamada;
Em seguida o Sistema apresentará a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno:	Data atual + 3 dias
Horário:	08:00
Status do Título:	Negociado
Vencimento:	Data atual + 1 dia
Desconto:	20%

Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone "Comercial 1" para o retorno;

Repita os passos 5, 6 e 7 para todos os contatos listados na agenda do operador.

18. Atendimento Receptivo

A telecobrança está dividida em duas operações: Telecobrança Ativa (Pré-Atendimento) e Telecobrança Receptiva (Atendimento Receptivo).

Foi criada uma opção no Menu (Atualizações / Cobrança / Atendimento Receptivo) que executa apenas o atendimento RECEPTIVO. A opção do Menu Atualizações / Atendimento / Call Center também executará apenas o atendimento RECEPTIVO.

Para executar esta rotina, deve-se configurar o perfil do operador da seguinte forma:

- Cadastro do Operador

Campo "Atendimento" = Telecobrança (Pasta Perfil)

- Cadastro do Grupo de Atendimento

Campo "Ligações" = "Receptiva" (Pasta Rotina)

Campo "Regras de Seleção" = Informar o código da regra de seleção (Pasta Telecobrança).

Campo "Regras de Negociação" = Informar o código da regra de negociação (Pasta Telecobrança).

- Para efetuar o atendimento receptivo:

Na janela de manutenção Atendimento Receptivo, clique na opção "Incluir"

O sistema apresenta a janela "Call Center - Atendimento", dividida em pastas:

- Pasta "Telecobrança Incluir", esta é subdividida em áreas:
- Cabeçalho

Nesta área, são informados os dados principais do atendimento: número do atendimento, cliente/loja, contato, empresa, operador, status (atendimento, cobrança ou encerrado), tipo de ligação (receptivo), ocorrência, retorno da ligação, campanha, etc.

- Itens

Nesta área, são informados os dados relacionados ao título em negociação: prefixo, número do título, parcela, tipo, data de vencimento, vencimento real, atraso, valor, valor a receber, juros, descontos, acréscimos, decréscimos, promoção, situação, portador, taxa de permanência, percentual de juros, natureza financeira, tributos (quando existirem), etc.

- Pasta "Encargos Atuais"

Nesta pasta, são apresentados os totais: abatimentos, correções monetárias, juros, acréscimos, decréscimos, descontos, etc.







- Pasta "Saldos Atuais"


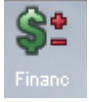
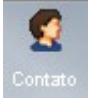

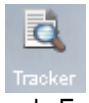
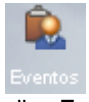
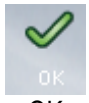

Nesta pasta, são apresentados os saldos: valores originais, pagamentos parciais, saldos moeda títulos, saldos moeda corrente, dívida moeda título, dívida moeda corrente, etc.

Na pasta "Telecobrança Incluir", área "Cabeçalho", seguindo os passos abaixo para realizar o atendimento observe algumas regras que são validadas pelo Sistema:

- Ao informar o código do cliente na tela de Telecobrança, todos os dados deste cliente serão carregados, e o campo "Ligação" será preenchido automaticamente como RECEPTIVO. Todos os títulos em atraso deste cliente serão automaticamente inseridos nos itens da cobrança, caso a regra de seleção estiver definida para Automático, se for Manual o Operador utilizará a tecla F3 no campo "Título" para selecionar os títulos que serão inseridos.
- No momento que os títulos forem inseridos no atendimento, seja automaticamente ou via F3, o status destes serão compatibilizados com situação atual do arquivo de Contas a Receber. Os Encargos e Saldos dos títulos que estão no rodapé do atendimento também serão exibidos com os valores atuais para cobrança.
- Quando um operador receber uma ligação de um cliente em que os títulos JÁ pertençam à conta de cobrança de outro operador, o campo operador (ACF_OPERAD) virá automaticamente preenchido com o responsável pela conta do cliente, e o Sistema não permitirá a alteração do código do operador, mas será gravado no ACF_OPERAT o código do operador que realizou o atendimento.
- Quando um operador receber uma ligação de um cliente em que os títulos NÃO pertençam à conta de cobrança de nenhum operador, o Operador logado no Sistema assumirá os títulos (se sua regra de seleção for compatível com os títulos vencidos para o cliente) e usará as regras de cobrança de seu Grupo durante o atendimento.
- Caso seja uma regra específica do cliente realizar a alteração do código do operador (ACF_OPERAD), será necessário liberar o campo para edição (regra de cada cliente da Microsiga). Neste caso o operador informado no atendimento passará a ser dono da conta de cobrança deste cliente.

Botões da Barra de Ferramentas Superior:

Botão	Descrição
 Limpa Atendimento	Limpa a tela de Atendimento.
 Cancela Atendimento	Cancela o Atendimento. Utilizado também para verificar o motivo do cancelamento das ligações canceladas.
 Telefone	Abre a janela "Discagem Automática" com os telefones cadastrados para o Contato. Deve-se selecionar o número desejado. Ao confirmar, o Sistema apresenta a mensagem para o atendente retirar o telefone do gancho e clicar no botão "Discar". Se o MODEM ou CTI estiverem configurados, será efetuada a discagem automática, caso contrário, o atendente deverá efetuar a ligação manualmente.
 Envio de Tarefa	Grava o atendimento e transfere as informações para a agenda do vendedor (tarefas do vendedor). O atendente deve selecionar o vendedor, definir a data e hora do atendimento, o assunto, a ocorrência, comentários gerais, etc. Ex.: Agendamento de visitas.
 Script da Campanha	Abre a consulta dos scripts dinâmicos relacionados à campanha. O atendente deverá selecionar o script desejado (atendimento ou pesquisa) para iniciar a campanha.
 Alteração da Entidade	Permite a alteração dos dados da entidade informada no atendimento.

Botão	Descrição
 Historico Histórico de Ligações	Abre a consulta "Histórico", listando todos os atendimentos de cobranças efetuados. São apresentados todos os títulos negociados por atendimento.
 Financ Situação Financeira	Ao selecioná-lo, apresenta a consulta "Posição Financeira do Cliente" exibindo os dados: limite de crédito, saldo atual de títulos em aberto, maior compra, maior saldo, primeira compra, última compra, maior atraso, média de atraso, grau de risco, cheques devolvidos, títulos protestados, títulos em aberto, títulos recebidos, pedidos, faturamento, histórico de cobrança, etc.
 Contato Cadastro de Contatos	Permite alterar o cadastro de Contatos.
 Banco Banco de Conhecimento	Permite alterar o cadastro de Banco de Conhecimento do Cliente selecionado.
 Tracker Tracker de Entidade	Este botão permite rastrear o fluxo dos processos da entidade selecionada desde a origem até a posição atual. Esse tracker está disponível para os cadastros de Suspect, Prospect e Cliente.
 Eventos Visualiza Evento	Visualiza o evento relacionado à campanha.
 OK OK	Confirma o atendimento.
 Saida Cancela	Abandona a tela do pré-atendimento, retornando ao menu da rotina.

Exercício:

Acesse o Call Center Selecione as seguintes opções:

Atualizações Cobrança Atendimento Receptivo

Clique na opção "Incluir" e informe os dados a seguir:

Cliente: 000005
Contato: conforme amarração
Status: Cobrança

Clique no botão "Histórico" e informe os dados a seguir:

Da Emissão: 01/01/XX
Até Emissão: 31/12/XX
De Operador: Branco
Até Operador: ZZZZ
Status do atendimento: Todos
Ligação: Ambas
Ocorrência: Branco

Confira os parâmetros e selecione o último atendimento do cliente; Informe no campo "Observação" as informações a seguir:

O Cliente gostaria de confirmar a data de pagamento acordada na última negociação"
Confira os dados, confirme o atendimento e selecione o telefone "Comercial 1" para o retorno.

19. Transferência Telecobrança

Nessa rotina é possível transferir as contas disponíveis na carteira de cobrança de um operador para outro a qualquer momento, desde que o usuário responsável em executar a transferência seja um supervisor. Esta rotina trocará o código do Operador antigo no arquivo de referências (SK1) e também as pendências existentes, para o código do operador de destino informado.

Para efetuar a transferência das pendências de cobrança para outro operador:

Na janela de manutenção da rotina, posicione sobre o operador que executou o atendimento inicial e clique na opção "Transfere".

O Sistema apresenta a janela "Transferência de Cobrança de Cliente", exibindo os clientes que pertencem a conta de cobrança do operador posicionado.

Marque o(s) cliente(s) que deseja transferir a responsabilidade de cobrança para outro operador.

Isto poderá ser feito manualmente, dando duplo clique sobre o registro desejado, ou utilizando as opções disponíveis na tela:

- Marca e Desmarca Todos
- Inverte e Retorna a Seleção

Em seguida, no campo "Operador", informe o operador que será o novo responsável pela cobrança do(s) cliente(s) selecionado(s).

Confirme a transferência.

O operador de destino deverá possuir regras de cobrança compatíveis ao do operador anterior, caso contrário não será possível realizar a transferência.

O botão Pesquisar Cliente, disponível na barra de ferramentas, permite pesquisar as contas que se quer transferir. É um facilitador para o operador que estará realizando a transferência, visto que em uma carteira de cobrança podem existir diversos clientes, sendo inviável pesquisar um a um.

Exercício:

Acesse o Call Center Selecione as seguintes opções:

Atualizações Cobrança Transferências

Posicione sobre o usuário "" e clique na opção "Transfere";
Selecione o Cliente "000007" e informe os dados a seguir:

Código: 000002

Nome: Usuário""

Confira os dados e confirme a transferência;

Altere a data base do sistema para Data atual + 3 dias;

Selecione as seguintes opções:

Atualizações Atendimento Agenda do operado

Posicione no dia de hoje e verifique a lista de tarefas de sua agenda:

Posicione no primeiro contato e confirme o sucesso da chamada;

Em seguida o Sistema apresentará a tela de Atendimento do Telecobrança.

Informe os dados a seguir para todos os títulos em atraso:

Retorno: Data atual + 1 dias

Horário: 08:00

Observação: O cliente afirmou que já realizou o pagamento

Status do Título: Negociado

20. Baixa de Cobrança

Esta rotina elimina, do arquivo de referência de títulos a serem cobrados (SK1), os títulos que já foram pagos, encerram as listas de cobranças pendentes do pré-atendimento, e encerra os atendimentos que estavam associados às pendências.

Também aponta no arquivo de Movimento Bancário (SE5), qual foi o operador que realizou a negociação da dívida paga, ou seja, grava no SE5 o código do operador que realizou a cobrança, para que seja possível calcular os resultados obtidos por cada Operador de Telecobrança.

- Para efetuar a baixa de cobrança:

Na janela de manutenção da rotina, posicione sobre o cliente que deseja baixar os títulos pagos e clique na opção "Baixar".

O Sistema apresenta uma mensagem de alerta indicando que baixará as pendências de cobrança e os atendimentos relacionados referentes aos títulos que foram pagos.

- Confirme a baixa.
- Verifique o resultado da baixa visualizada no arquivo de referência de títulos, por meio da opção "Seleção de Títulos".

Parâmetros Utilizados:

Os dois parâmetros abaixo serão utilizados no encerramento do atendimento e deverão ser criados no dicionário de dados, caso não existam:

Nome	Tipo	Conteúdo	Definição
MV_TMKENC	Caracter	"Em branco"	Código de Encerramento Padrão (existente no cadastro de Encerramentos) para atendimentos Telecobrança.
MV_TMKMEMO	Caracter	"Em branco"	Observação padrão para encerramento de atendimentos Telecobrança.

Será obrigatório o preenchimento dos parâmetros para executar a rotina de baixa de cobrança, visto que essas informações serão gravadas automaticamente, sem que haja interface com o usuário.

Exercício:

Como realizar um Pré-Atendimento:

Acesse o Financeiro Selecione as seguintes opções:

Atualizações" > "Contas a Receber" > Baixas a Receber"

Posicione sobre um título em aberto do cliente "000001", clique no botão "Baixar" e informe os dados a seguir:

Motivo de Baixa: Normal

Banco: (F3-Disponível)
Agência: Automático
Conta: Automático

Exercício:

Confira os dados e confirme a baixa;
Repita os passos 3 e 4 para todos os títulos que estão em atraso;

Acesse o Call Center e selecione as opções a seguir:

Atualizações Cobrança Baixa de Cobrança;
Pocione sobre o Cliente "000001" e clique no botão Baixar;

Selecione as opções a seguir:

Atualizações Cobrança Atendimento Receptivo;
E verifique o status do atendimento do cliente 000001.

21. Consultas

O Sistema apresenta consultas para acompanhamento de atendimentos e monitoramento destes pelo supervisor.

O menu Consultas é dividido em grupos. São eles:

Cadastros - O grupo de Cadastros possui consultas que, a partir de parametrizações, filtros e campos a visualizar e possibilidades de impressão, permitem gerar relatórios de distintas características, simplesmente baseadas nas parametrizações efetuadas. Esse grupo está dividido em:

Genéricos: Aqui, baseada na tabela selecionada – SC1 (Solicitação de Compras), por exemplo, são especificados filtros, campos a apresentar, etc.

Gen. Relacional: É similar às consultas genéricas, porém permite selecionar mais de uma tabela e relacioná-las entre si.

Perfil do Contato: Esta rotina permite uma consulta gerencial em que serão fornecidas informações administrativas sobre as ações realizadas pelos departamentos da empresa envolvidos pelo Call Center, baseando-se nos dados das movimentações contidas nos arquivos manipulados por este ambiente. Esta consulta tem o objetivo de auxiliar e direcionar as ações realizadas nas campanhas, cobranças e atendimentos.

Monitor Supervisão: Esta rotina tem como objetivo monitorar as ações dos operadores do Call Center durante o atendimento. Dessa forma, é possível identificar se os operadores estão com atendimento em aberto, executando a agenda de ligações, falando com um cliente, executando um novo pré-atendimento ou retornando a um pré-atendimento.

Rotinas TEF: Permite efetuar o acompanhamento das operações de TEF.

22. Perfil do Contato

Esta consulta está dividida em:

Contato: Neste item será apresentado o cadastro completo do contato, com os dados agrupados em pastas: "Cadastrais", "Perfil" e "Negócio". Também serão avaliadas todas as informações e movimentações relacionadas ao contato, motivo pelo qual este item é dividido em subgrupos:

- Telemarketing
- Campanha

Empresa: Nesta opção será apresentado o cadastro completo da entidade selecionada na consulta, agrupando os dados em pastas: "Cadastrais", "Adm/Fin.", "Fiscais" e "Vendas". A empresa escolhida pode ser: Clientes, Concorrentes, Fornecedores, Parceiros, Prospects, Suspects e Transportadoras, lembrando que a empresa é a entidade relacionada ao contato. Serão avaliados todos os atendimentos do Call Center relacionados à entidade e o contato. Este grupo é dividido em:

- Televendas
- Conhecimento
- Telecobrança
- Análise Financeira

Marketing e Field Service: Nesta opção serão apresentadas informações estatísticas referentes aos chamados técnicos pertinentes ao cliente previamente selecionado. Ao selecionar a consulta, será apresentado o "Gráfico Field Service" destacando os chamados técnicos registrados no ambiente Field Service e suas origens. Este item divide-se em:

- Ordem de Serviço