

Procedimentos: Priorizar o contato via ligação. Certifique-se que você também entrou em contato várias outras vezes para elogiar, dar feedback, contato de inativo. Isso evita a falsa informação de que nós só entramos em contato para cobrar, ou quando os alunos faltam e etc.

Informações: Tenha domínio sobre as informações dos planos de desenvolvimento e agende a renovação para um horário que você possa atender a família com tranquilidade. Ou seja, evite horários de grandes movimentos.

- 1 Olá, senhora Maria! Como vai? Aqui é Prof. Lee da escola de Artes Marciais! Olá, professor! Tudo bem?
- 2 Tudo ótimo, obrigado! O motivo do meu contato, é que sempre que vai chegando próximo da data de renovação dos nossos alunos, nós costumamos entrar em contato com os pais para agendarmos uma conversa! Dessa forma podemos traçar novas metas para o Sr. Lucas, tenho a oportunidade de ter um feedback da família e aproveitamos e realizamos a re-matrícula dele na nossa escola! Para esse atendimento, tenho disponibilidade na sexta feira ou no sábado pela manhã! Quando fica melhor?

Ah, que legal! Ele está amando, com certeza. Pode ser na sexta-feira às 14h00?

3 - Claro! Já deixei anotado por aqui! Obrigado e até sexta-feira! Obrigado, até lá!