

## **SIMON & SANGIOGO ADVOGADOS ASSOCIADOS**

**PÂMELA FEIJÓ ALVES**<sup>1</sup>

**Marcio Freitas**<sup>2</sup>

### **1 INTRODUÇÃO**

O presente relatório descreve as atividades realizadas no estágio supervisionado do curso Técnico em Administração, desenvolvidas na empresa Simon & Sangiogo Advogados Associados, que teve como **objetivo principal** adquirir maior conhecimento prático e técnico na área da administração no período de 22 de setembro de 2020 a 12 de fevereiro de 2021 data final por motivo de efetivação.

Neste relatório estão descritas as atividades do estágio supervisionado por Milene Moreira na área administrativa com o conceito de vendas de serviços, práticas administrativas, contato com situações a serem resolvidas na área da administração.

### **2 DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA**

A atuação do escritório Sangiogo advogados visa atender as exigências de um novo mercado, mais qualificado empresa e exigente, que busca um suporte jurídico especializado em várias áreas de direito. Solucionar e esclarecer sobre as mais diversas questões jurídicas com seriedade e eficiência é o compromisso da Sangiogo advogados na busca de direitos

**Missão:** Oferecer aos nossos clientes a resolução de seus conflitos atuando com profissionais qualificados e comprometidos, sempre visando a excelência no atendimento e

---

<sup>1</sup>Aluna Curso Técnico Alcides Maya

<sup>2</sup>Prof. Espec. Alcides Maya. marcio\_freitas@alcidesmaya.edu.br

a prestação de serviços jurídicos de maneira rápida e eficaz, superando as expectativas nos serviços contratados, buscando sempre a rentabilidade no negócio.

**Visão:** Estar entre os principais escritórios de advocacia do país, ser excelência em serviços jurídicos no segmento em que atua, contribuindo para que resultados cobichados na prestação de nossos serviços sejam superados.

**Valores:**

**Foco no cliente:** Prestar serviços com eficiência e qualidade, levando em consideração como princípio norteador o bem estar e satisfação de nossos clientes;

**Profissionalismo:** Atuar em favor de nossos clientes com uma equipe qualificada e preparada para solucionar todo e qualquer problema em sua causa; **Responsabilidade:** Por meio de nossos profissionais, dar a segurança aos nossos cliente de modo a atingir os melhores resultados;

**Integridade e ética:** Prestar serviços de forma íntegra e ética na resolução de conflitos de conflitos de nossos clientes;

Respeito: Atuar com respeito nas relações profissionais e pessoais.

### **3 REFERENCIAL TEÓRICO**

#### **Administração o conceito de prospecção de clientes**

É uma etapa do funil de vendas que tem como objetivo a tentativa de contato com potenciais clientes.

Somente após a passagens do lead por alguns filtros ,em um processo chamado de qualificação de leads, e que deve se prospectar clientes

A prospecção de clientes não deve ser improvisada, ela exige um planejamento e pesquisa para dar resultados.

Existem várias formas de prospectar clientes, as mais conhecidas são **outbound, inbound, canais e indicação.**

**Outbound:** O modelo mais tradicional consiste em prospectar clientes ativamente.

**Inbound:** Em vez de prospectar clientes ativamente, ou seja, procurar por potenciais interessados, o modelo produz ofertas que os atraiam. A ideia é capturar uma demanda que já existe no mercado e precisa apenas ser direcionada. **Indicação:** Outra forma de prospectar clientes novos é através da indicação de clientes que já se beneficiam do seu produto., famoso boca a boca. Em geral, essa estratégia não é previsível.

**Canais:** Quem faz a prospecção, e até a venda, é um parceiro da sua empresa. A principal vantagem da prospecção por canais é a diminuição do custo de aquisição, pois este ônus é repassado ao parceiro.

Muitas empresas optam não por uma, mas por múltiplas estratégias de aquisição e prospecção de clientes.

## **4 ATIVIDADES DE ESTÁGIO**

Era repassado para nós uma planilha do excel com alguns com algumas informações de possíveis clientes que tinham perfil para fazer revisão de juros abusivos, às vezes na planilha já tinha o telefone na maioria das vezes não possuía, tinha um site que colocamos o nome ou CPF do possível cliente e encontrava o cadastro dele com números, e-mail e possíveis parentes entre outras informações, feito isso tinha outro meio de ver se o cliente já tinha alguma ação com o escritório, colocava o nome do mesmo ali e pesquisava, se não fosse cliente, próximo passo era consultar o site do TJ para ver se havia alguma ação de revisão de juros com as financeira que o escritório faz, se não havia, entrava em contato com o cliente e oferecia a revisão, após o contato, era alimentado na planilha as informações do cliente, se o cliente tivesse interesse, pedíamos id e senha do portal do servidor e fazia um filtro nos empréstimos do mesmo e quais podíamos entrar com ação, o escritório trabalha com servidor público, aposentado e pensionista, depois de todo o processo era passado os dados de acesso para uma outra pessoa responsável por fazer o contrato e solicitar a documentação necessária para ingressar com a ação.

## **4.1 Recursos Utilizados**

Foi disponibilizado computador, telefone e acessos a alguns sites para a pesquisa do histórico do cliente.

## **5 CONCLUSÃO**

No estágio eu desenvolvi um conhecimento maior na área de prospecção de clientes, pude colocar em prática os meus conhecimentos do excel e word, desenvolvi um conhecimento maior na parte de direitos, na área de tributação de empresas porcentagem de juros, fui efetivada com auxiliar administrativa em menos de 6 meses no estágio.

# 5º SEMINÁRIO DE TECNOLOGIA, GESTÃO E EDUCAÇÃO

III Jornada acadêmica & Simpósio de Egressos

 Alcides Maya  
FACULDADE E ESCOLA TÉCNICA

24/05  
à 28/05

## REFERÊNCIAS

MARKETING. cases que vão revolucionar. 2020. Disponível em :  
<https://resultadosdigitais.com.br/blog/como-prospectarclientes/#:~:text=Prospec%C3%A7%C3%A3o%20de%20clientes%20%C3%A9%20uma,que%20se%20deve%20prospectar%20clientes>. Acesso em 23/05/2020.

SANGIOGO. Advogados Associados com foco em poucas áreas de atuação. 2020. Disponível em:  
<https://www.sangiogoadvogados.com.br/areas-de-atuacao>. Acesso em 23/05/2020.