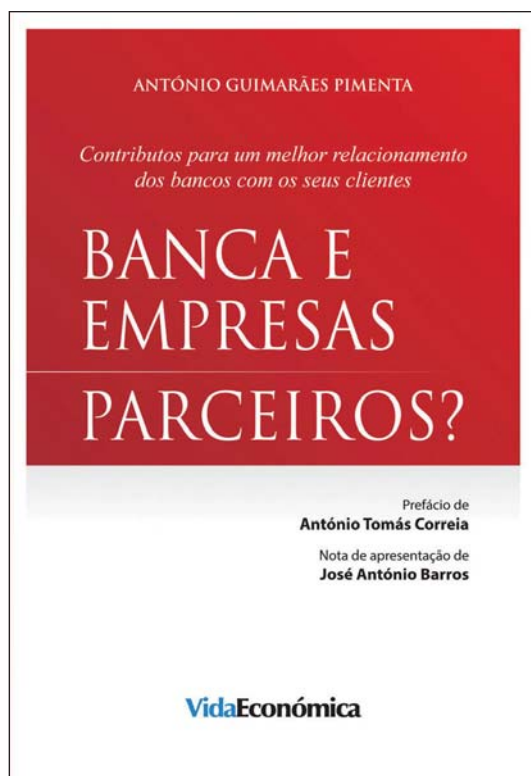




FICHA TÉCNICA

Título: Banca e Empresas - Parceiros?

Autor: António Guimarães Pimenta

Editor: Vida Económica

Formato: 15,5 x 23,0 cm

Nº de págs: 240

Preço S/ IVA: € 15,94

Preço c/ IVA: € 16,90

Edição: dezembro de 2012

E-mail: encomendas@vidaeconomica.pt



BANCA E EMPRESAS - PARCEIROS?

Contributos para um melhor relacionamento dos bancos com os seus clientes

Através deste trabalho, de imprescindível leitura, António Pimenta consegue, de forma simples, explicar o que se reveste de grande complexidade. Utiliza uma visão muito interessante sobre o papel que a banca pode ter como parceiro, contribuindo para tornar o mundo mais justo e melhor através duma economia de mercado mais saudável.

Aquilo que é a essência do que deveria ser o serviço e o relacionamento bancário está neste livro. A consultoria ao cliente, para além da venda de produtos, com base em valores sólidos como a responsabilidade, a ética, a proximidade, o serviço e a transparência, deverá colocar sempre a vertente humana e os seus problemas em concreto como foco da relação.

Estrutura da obra:

Reclamações; Revolta; Crédito saudável; Comportamento ético; Incompreensão; Reflexão; A Gestão e o Marketing; Habitação para arrendamento; Como a banca vê os empresários; O que podem os empresários esperar dos bancos; Plano de negócios; O plano de negócios na reestruturação financeira; A escrow account; O crédito à construção civil; A escrow account no crédito à construção civil; O factoring; O crédito de tesouraria; O crédito de tesouraria em conta corrente; O desconto de efeitos; O crédito, enquadramento e elemento; O crédito, risco, princípios objetivos e operações especiais; Crédito para investimento; Crédito para investimento, princípios; Garantias bancárias, tipos e obras de urbanização; Garantias bancárias, bom cumprimento e contratos públicos

O AUTOR

ANTÓNIO GUIMARÃES PIMENTA

É um diretor bancário reconhecido por investir de forma sustentada na formação de gerentes e jovens gestores bancários, concorrendo para a sua valorização técnica e para a adoção de valores no relacionamento comercial. Tem participado em diversas conferências e reuniões em clubes de pequenos empresários buscando as melhores formas de relacionamento e as soluções para satisfazer as suas necessidades. O trabalho agora apresentado é um produto desse posicionamento.