iEduc
Instituto Educandi

EMPRESA DE ASSESSORIA E CONSULTORIA
NA ÁREA EDUCACIONAL

Seja bem-vindo!

QUEM SOMOS

Equipe de professores e gestores com mais de 20 anos de experiência na área educacional, que têm como compromisso, auxiliar Instituições Educacionais na melhoria de performance dos processos de ensino aprendizagem, bem como nas suas áreas de suporte, por meio de modelos de gestão consagrados.

MISSÃO/VISÃO

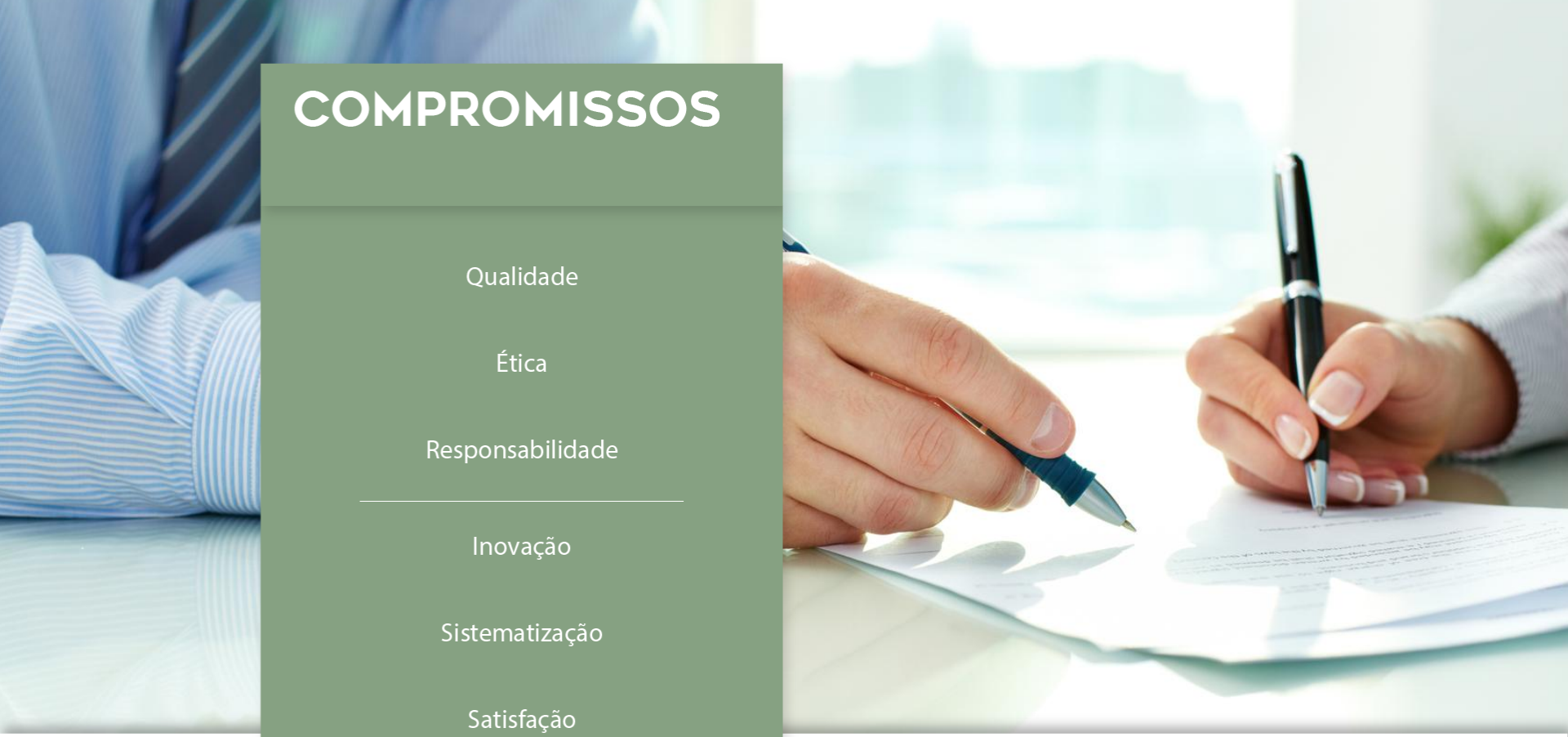
QUEM SOMOS

Equipe de professores e gestores com mais de 20 anos de experiência na área educacional, que têm como compromisso, auxiliar Instituições Educacionais na melhoria de performance dos processos de ensino aprendizagem, bem como nas suas áreas de suporte, por meio de modelos de gestão consagrados.

MISSÃO/VISÃO

Fomentar qualidade e efetividade em Instituições de Educação.

Tornar-se uma empresa de referência na área educacional, indutora de qualidade na gestão integrada de Instituições de Educação.



COMPROMISSOS

Qualidade

Ética

Responsabilidade

Inovação

Sistematização

Satisfação

ÁREAS DE ATUAÇÃO

GESTÃO INTEGRADA

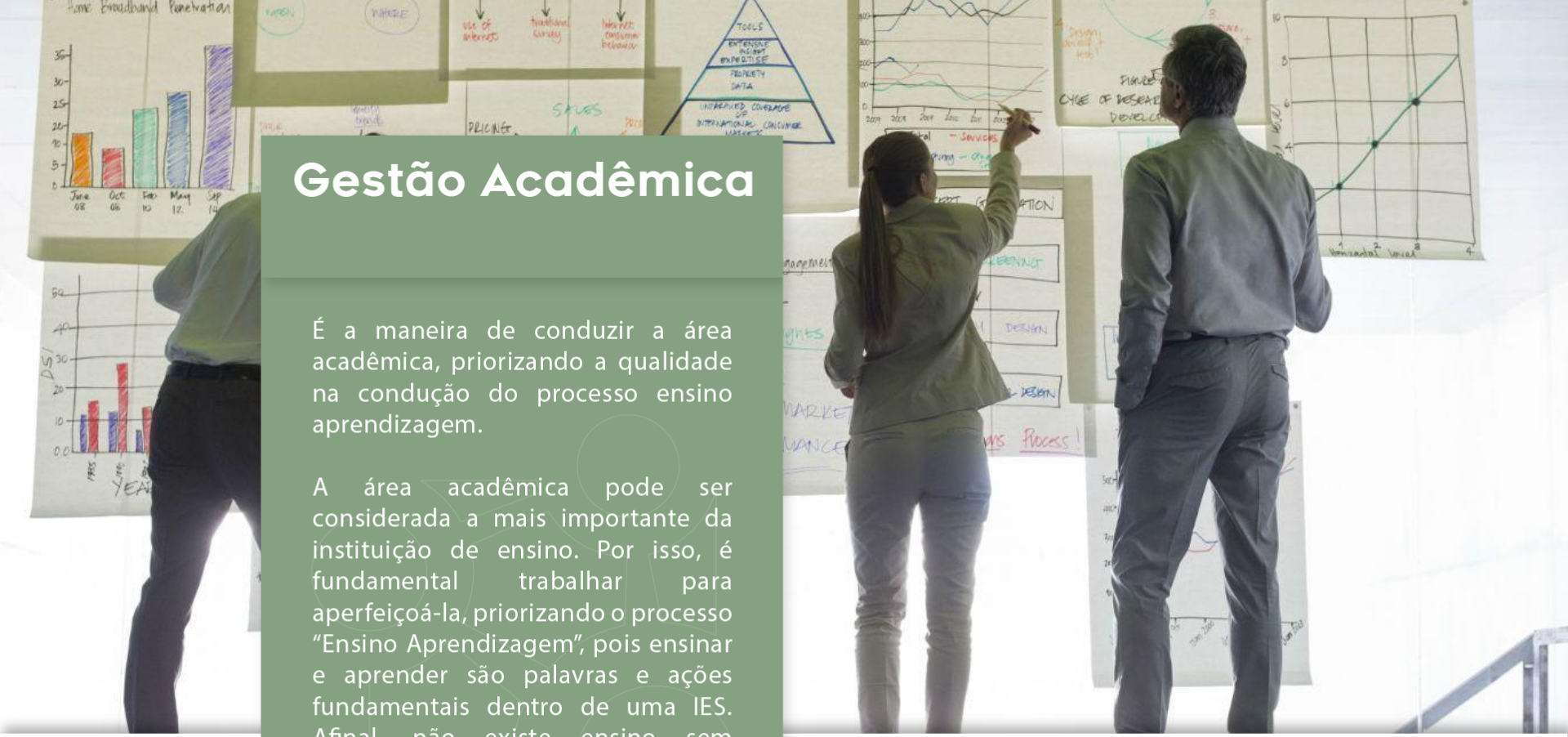
- Gestão Acadêmica
- Gestão Regulatória
- Gestão Operacional
- Gestão de Serviços
- Gestão de Expansão, M&A e IPO
- Gestão de Relacionamento
- Gestão Financeira

Gestão Integrada

É a forma de gerir uma Instituição de Educação, aproveitando a sinergia que cada área pode oferecer para o sucesso do empreendimento, tendo foco na satisfação dos clientes, na entrega de produtos e serviços com qualidade e na condução com efetividade dos processos administrativos.

O iEduc defende o posicionamento de que uma IES é formada pelas áreas: Acadêmica, Regulatória, Operacional, Serviços, Expansão, M&A e IPO, Financeira e Relacionamento. Conheça cada um de nossos serviços e agende um atendimento para que possamos diagnosticar seu problema e oferecer a melhor solução.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br



Gestão Acadêmica

É a maneira de conduzir a área acadêmica, priorizando a qualidade na condução do processo ensino aprendizagem.

A área acadêmica pode ser considerada a mais importante da instituição de ensino. Por isso, é fundamental trabalhar para aperfeiçoá-la, priorizando o processo “Ensino Aprendizagem”, pois ensinar e aprender são palavras e ações fundamentais dentro de uma IES. Afinal, não existe ensino sem aprendizagem e também não existe aprendizagem sem ensino.

GESTÃO ACADÊMICA

Diagnósticos de Cursos e Instituições
Diagnóstico das fragilidades e potencialidades do CPC e IGC
Implantação de Modelo Unificado de Gestão Acadêmica
Gestão da Educação por Competência
Planejamento do Custo Docente
Sistema Informatizado de Planos de Ensino e de Aula
Sistema Informatizado de Avaliações da Aprendizagem
Treinamento de Gestores, Coordenadores e Professores
Gestão da Educação Continuada
Elaboração do Modelo de Educação
Implantação do Modelo de Educação por Competências - CHAVE

DIAGNÓSTICOS INSTITUCIONAIS

Auditoria Acadêmica: regulatória, documental, dos indicadores de qualidade do MEC, da gestão institucional
Análise dos Relatórios de Avaliação *in loco :* plano de melhoria
Análise dos Projetos Pedagógicos dos Cursos: Diretrizes, Diretrizes dos Conselhos Profissionais, Diretrizes do Enade
Estudo de Market Share
Análise dos insumos dos CPCs: plano de melhoria
Análise dos insumos do IGCs: plano de melhoria
Análise dos dados do CENSO: plano de melhoria
Relatórios das fragilidades institucionais
Relatório das potencialidades institucionais
Prospecção dos CPCs e IGC
Treinamento para preenchimento do CENSO
Elaboração de plano de ação para o ENADE
Elaboração de Plano de Atuação para cumprimento de protocolo de compromisso por desempenho insatisfatório no CPC e IGC
Análise do cumprimento dos requisitos legais

PLANEJAMENTO DO CUSTO DOCENTE

Equilíbrio entre os princípios da qualidade e da efetividade
Análise dos dados institucionais que influenciam o Custo Docente
Aplicação da Fórmula de Efetividade Acadêmica
Análise dos seguintes indicadores: evasão, retenção, folha docente, ticket médio, etc.
Soluções de Redução de Custos Acadêmicos
Programas de Gestão do Corpo Docente com Eficiência Econômica e Acadêmica
Implantação de Núcleo Docente Estruturante
Adequação do Plano de Carreira à Viabilidade Econômica

Modelo Unificado de Gestão Acadêmica

Análise do Modelo de Gestão Acadêmica
Elaboração do Planejamento Educacional
Implementação dos 20% EAD
Proposta de Indicadores de Qualidade
Análise das Matrizes Curriculares
Proposta de Núcleo Comum
Proposta de Núcleo Otimizado por Área
Proposta de Matriz Customizada
Implantação das matrizes de competências do ENADE nos componentes curriculares dos cursos
Implementação de Modelo de PPC
Implementação de Modelo de Verificação de Aprendizagem
Implementação de Modelos de Planos de Ensino
Implementação de Modelos de Planos de Aula
Implementação de Programa de Nivelamento Básico
Implementação do Programa de Nivelamento Sequencial
Implementação de Práticas Investigativas
Implementação de Projetos de Ensino
Implementação de Manuais de Orientação Pedagógica
Planejamento de Núcleo de Gestão
Implantação de Ferramentas de Avaliação do Corpo Docente
Implantação do sistema de controle sobre o processo de ensino-aprendizagem

EDUCAÇÃO POR COMPETÊNCIA

Adequação dos PPCs
Implantação do sistema de educação por competência - CHAVE (conhecimentos, habilidades, atitudes, valores e experimentações)
Elaboração de regulamento que defina a política da Educação por Competência
Orientar o estudo sobre competências previstas para cada curso
Alinhamento das disciplinas com as competências previstas no Enade
Adequação de planos de ensino, planos de aula e verificação de aprendizagem com o modelo estabelecido
Qualificação de pessoal para utilizar metodologias ativas

SISTEMAS INFORMATIZADOS

Implementar Sistemas Gerenciais
Implementar Sistema para Gerenciar Modelo de Educação por Competência
Estabelecer Relatórios Gerenciais para Controle dos Indicadores Acadêmicos

PROGRAMA DE FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Implementar a Educação Corporativa
Levantar necessidades de treinamento
Qualificar Gestores, Coordenadores e Professores
Realizar treinamento da equipe gestora sobre as orientações emanadas pelo INEP acerca do ENADE

GESTÃO DA EDUCAÇÃO CONTINUADA

Análise Mercadológica
Preenchimento de Formulários do MEC
Estabelecimento de Matrizes Customizadas
Implementação do Projeto Empregabilidade
Implementação do Projeto de Fidelização de Egressos

Gestão Regulatória

É a implementação de ações que atendam aos preceitos emanados pelos órgãos reguladores da educação no país.

Para que a IES atenda às normas dos órgãos que regulam a educação do país, é necessário entender quais são os mandamentos e regras para que a mesma se encaixe no que é proposto por eles. Por isso, estamos aqui para te ajudar e garantir que sua IES seja totalmente regulada.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br

CREDENCIAMENTO, ATOS AUTORIZATIVOS E REESTRUTURAÇÃO ACADÊMICA

Preenchimento dos formulários do E-MEC
Elaboração de Regimento Interno
Elaboração de Plano de Desenvolvimento Institucional
Elaboração dos Projetos Pedagógicos dos Cursos
Elaboração de regulamentos, portarias e resoluções
Preparação da documentação para recebimento da avaliação *in loco*
Auditoria na IES para adequação à exigência do instrumento de avaliação
Simulação dos resultados referente à avaliação *in loco*
Recebimento de visitas *in loco*
Análise do relatório de avaliação
Elaboração de recurso para CTAA

CREDENCIAMENTO DE EAD

Credenciamento de Instituições de Educação Superior para oferta da modalidade EAD
Consultoria Especializada em Gestão Acadêmica e Administrativa para a modalidade EAD
Administração de Polos
Polos EAD
Adequação da estrutura física
Elaboração dos documentos institucionais necessários
Treinamento da equipe do Núcleo de EAD
Aditamento do PDI em caso de IES apenas com cursos presenciais
Preenchimento dos formulários
Recebimento da visita in loco
Adequação dos documentos institucionais
Análise do relatório de avaliação
Elaboração de recursos

ELABORAÇÃO DE DOCUMENTOS INSTITUCIONAIS

Regimento Interno
Plano de Desenvolvimento Institucional
Projetos Pedagógicos de Cursos
Regulamentos Gerais (CPA, CIPA, etc)
Resoluções Institucionais
Portarias Institucionais
Manuais Orientadores
Assessoria e Consultoria para IES se candidatarem para receber alunos de instituições descredenciadas ou cursos desativados

AUDITORIA REGULATÓRIA

Análise das documentações institucionais
Análise das atas dos colegiados e úcleos
Análise da aplicação da portaria 40
Análise dos PPCs cotejando com as Diretrizes Curriculares
Análise da Carga Horária dos Cursos
Análise dos regulamentos, portarias e resoluções
Análise das três dimensões do instrumento de avaliação
Análise da adequação do acervo da instituição
Adequação regulatória da Instituição
Consultoria na aplicação da legislação educacional
Desempenho das atividades do Procurador Institucional (PI) com visitas periódicas à IES.
Assessoria nos processos regulatórios nas modalidades presencial e a distância
Assessoria da CPA nas atividades de auto avaliação institucional e avaliação externa

TRANSFORMAÇÃO EM CENTRO UNIVERSITÁRIO

Análise dos requisitos legais
Preparação da Instituição para atender aos requisitos legais
Planejamento Estratégico para transformação
Elaboração dos documentos necessários para solicitação
Preenchimento de formulários
Aditamento do PDI
Auditoria Regulatória para recebimento da comissão
Elaboração de Recursos
Orientação e Acompanhamento do processo no CNE
Orientação quanto ao portfólio de curso
Elaboração dos Projetos Pedagógicos

TRANSFERÊNCIA DE MANTENEDORA

Preenchimento do protocolo para transferência de mantença
Orientações quanto à legislação educacional
Elaboração do instrumento jurídico para transferência
Acompanhamento da situação legal da IES
Acompanhamento da regularidade fiscal
Elaboração do documento para demonstração do patrimônio
Padronização de procedimentos Institucionais
Acompanhamento da implantação da cultura Institucional

Gestão Operacional

É a gestão das atividades administrativas de uma Instituição pautada na efetividade com que a rotina diária deve ser conduzida.
Para que a IES tenha sucesso, é necessária uma boa gestão operacional, a fim de aumentar a assertividade nas rotinas diárias e aperfeiçoar as atividades administrativas.

A Consultoria na Gestão Operacional tem à sua disposição algumas técnicas que podem ser utilizadas para analisar os processos de uma empresa e melhorar a restruturação da mesma. Uma delas é o uso de levantamentos e utilização de dados matemáticos e científicos.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br

GESTÃO DA ROTINA OPERACIONAL

Identificação das Rotinas de Gestão dos Campi
Identificação dos Gastos e seus Padrões
Definição de Padrões de Despesas
Mensuração das Equipes de Trabalho
Definição de KPIs
Identificação e Análise dos Processos
Definição das Rotinas de Controle
Treinamento da Equipe de Gestão
Definição da Rotina de Reuniões de Controle
Implantação da Cultura de Gestão por Resultados
Gestão da Rotina Diária de Trabalho

IMPLANTAÇÃO DE GESTÃO À VISTA

Definição de KPIs
Implantação da Cultura de Resultados
Envolvimento das equipes na Cultura de Resultados
Criação dos Quadros de Gestão à Vista
Criação da Rotina de Atualização de Dados
Gestão da Rotina Diária de Trabalho

GESTÃO DE PROCESSOS

Identificação das Atividades dos Campi por Área
Mapeamento dos Processos de Gestão das Atividades
Definição dos Processos de Matrícula e Renovação
Definição dos Processos Financeiros
Definição dos Processos Acadêmicos
Definição dos Processos de SSA
Definição dos Processos de Atendimento
Envolvimento das Equipes na Redefinição de Processos
Documentação dos Processos
Gestão da Rotina dos Processos

GESTÃO DO ESPAÇO FÍSICO

Mapeamento do Espaço Físico
Definição de Padrões de Utilização do Espaço
Alinhamento dos Padrões ao Projeto Pedagógico
Criação da Metodologia de Utilização dos Espaços
Gestão do Espaço Administrativo
Gestão dos Espaços de Atendimento
Gestão dos Espaços de Sala de Aula, Laboratórios e afins
Gestão da Rotina de Utilização dos Espaços

GESTÃO DE PESSOAL

Análise das Equipes de Trabalho
Estudo de cargos e funções
Definição de Padrão de Funções
Redefinição de Cargos e Salários
Definição de Plano de Carreira Administrativa/Docente
Definição de Treinamentos de Capacitação
Gestão de Performance das Equipes

UNIFORMIZAÇÃO DE AÇÕES MULTI CAMPI

Análise de Funções nos Campi
Redefinição de Funções nos Campi
Análise de Sinergias Operacionais
Centralização de Funções Otimizáveis
Gestão das Funções dos Campi
Criação de Área de Serviços Centralizáveis
Gestão da Rotina de Trabalho

Gestão de Serviços

É a condução com eficiência dos diversos processos que possibilitam a entrega de serviços com a qualidade esperada pelo cliente.

Se o seu cliente recebe um serviço sem a qualidade esperada, é bem provável que ele não o procure mais, pois a insatisfação gera mudanças. Por isso, trabalhamos para garantir a eficiência na entrega de serviços, atendendo à necessidade do cliente e o fidelizando.

IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS GERENCIAIS

Sistemas Financeiros
Sistema de Gestão de Pessoal
Sistema Acadêmico de Curso
Sistema de Cadastro de Aluno
Sistema de Cadastro de Professor
Sistema de Atendimento à Aluno
Sistema de Relacionamento com Empresas

SISTEMA DE ATENDIMENTO PRESENCIAL

Definição da Política de Atendimento
Definição das Regras de Negócio
Criação das Linhas de Atendimento por prazo
Definição dos Processos de Atendimento
Definição dos Indicadores de Performance
Sistematização da Régua de Contato
Redefinição do Espaço Físico de Trabalho
Treinamento das Equipes de Atendimento
Plano de Comunicação
Implantação do Sistema
Gestão da Rotina de Atendimento

SISTEMA DE ATENDIMENTO VIRTUAL

Definição da Política de Atendimento
Definição das Regras de Negócio
Criação das Linhas de Atendimento por prazo
Definição dos Processos de Atendimento
Definição dos Indicadores de Performance
Sistematização da Régua de Contato
Redefinição do Espaço Físico de Trabalho
Treinamento das Equipes de Atendimento
Plano de Comunicação
Implantação do Sistema
Gestão da Rotina de Atendimento

FIDELIZAÇÃO DO CLIENTE

Identificação do Perfil dos Alunos
Identificação do Perfil dos Professores
Identificação da Árvore de Valores
Alinhamento de Produtos e Serviços aos Valores
Plano de Comunicação do atendimento aos Valores
Feedback dos Clientes quanto à Geração de Valor
Plano de Comunicação com Mercado

FIDELIZAÇÃO DE PARCERIAS EMPRESARIAIS

Catalogação de Empresas Parceiras
Organização de Convênios de Bolsa
Organização de Convênios de Estágio/Emprego
Criação de Conselho Empresarial
Análise Curricular para Adequação ao Mercado
Plano de Relacionamento com Empresas
Instituição de Prêmio Empresarial
Implantação de Sistema de Gestão de Dados
Plano de Comunicação e Divulgação

PARCERIAS DE INOVAÇÃO

Implantação de Tecnologia Pedagógica
Ensino Híbrido
Implantação de Novas Metodologias
Gestão de Mídias Sociais
Núcleo de Empreendedorismo
Data Minding
Novas Competências do Trabalho

Gestão de Expansão, M&A e IPO

São as ações decorrentes de um processo de aquisição, de fusão ou de abertura do capital de uma ou mais instituições de educação superior.
Expandir e aumentar a lucratividade de sua instituição sem perder a qualidade no ensino parece ser algo complexo. De fato, não é algo tão simples, mas a Educandi oferece a ajuda necessária para aprimoramento e consequentemente a expansão da sua instituição de ensino.

Com algumas técnicas, conseguimos descobrir o que impede o crescimento para solucionarmos os problemas e fazer com que a instituição cresça de forma controlada e segura.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br

NOVOS PRODUTOS EDUCACIONAIS

Pós - Graduação *Lato Sensu*
Extensão
Cursos Livres
Universidade Corporativa
MOOCS
Concursos
Incubadoras de Negócios
Geradora de Conteúdo Digital
E-books Interativos

EDUCAÇÃO CONTINUADA

Integração Graduação - Pós - Extensão
Gestão da Trilha de Valor Institucional
Desenvolvimento de Cursos
Plano Financeiro de Implantação
Plano de Marketing
Gestão de Carreira
Gestão de Dados

INTERNACIONALIZAÇÃO

Planejamento Curricular
Relacionamento Internacional
Duo Diploma
Intercâmbios de Aprendizado
Intercâmbios de Empregabilidade
Troca de Expertise de Gestão
Troca de Expertise Acadêmica
Plano de Expansão Internacional

PROGRAMA DE EXPANSÃO ORGÂNICA

Integração Curricular
Georeferenciamento
Prospecção de Imóveis
Autorização de Novos Cursos
Uniformização de Processos Multicampi
Uniformização Curricular Multicampi
Plano de Expansão
Gestão da Rotina

PLANO PARA M&A

Preparação Sistêmica e de Dados
Plano e Operacionalização da Gestão
Plano e Gestão de Branding
Captação de Prospects
Integração com Auditorias
Mapeamento de Processos
Documentação
Aquisição ou Venda

TRANSFORMAÇÃO EM CENTRO UNIVERSITÁRIO

Preparação de todas as etapas
Auditoria institucional
Preenchimento do e-mec
Informações detalhadas no campo da área regulatória

PLANO PARA IPO

Preparação Sistêmica e de Dados
Plano e Operacionalização da Gestão
Plano e Gestão de Branding
Captação de Prospects
Integração com Auditorias
Mapeamento de Processos
Documentação
Lançamento em Bolsa

Gestão Financeira

É a organização dos processos de aspectos financeiros de uma Instituição de Educação Superior, tendo como foco garantir a saúde econômica do negócio e a satisfação dos *stakeholders**.

A análise financeira permite a organização descobrir seus pontos fortes, ameaças e as oportunidades que possam surgir para o crescimento da instituição. A consultoria do instituto Educandi permitirá à sua instituição de ensino superior o controle efetivo sobre esse processo.

* Stakeholders: Sociedade, Estado, Mantenedores/Acionistas, Colaboradores e Alunos.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br

GESTÃO DE OPEX

Estabelecer Grupos de Contas Operacionais dos Campi
Estabelecer Grupos de Contas das Áreas Centralizáveis
Estabelecer subdivisões de grupo de contas
Estabelecer Despesas, por conta, em função da Receita Líquida
Estabelecer Metas Anuais, por Campi e por Área Centralizada
Estabelecer Rotinas de Controle de Despesas
Treinar Equipes de Trabalho nas Rotinas de Controle
Gestão das Rotinas e Controles de Resultados

GESTÃO DE CAPEX

Estabelecer Política de Investimentos da IES
Estabelecer Critérios para Investimentos Acadêmicos
Estabelecer Critérios para Investimentos Administrativos
Estabelecer Critérios para Aquisições de Bens Imobilizáveis
Gestão da Rotina de Investimentos
Gestão de Resultados

GESTÃO DA RECEITA

Estabelecer Política de Cobrança de Mensalidade
Estabelecer Política de Desconto (Bolsas Educacionais)
Estabelecer Indicadores por Produto e por Faturamento
Estabelecer Metas Anuais de Performance por Unidade
Estabelecer Metas Anuais de Performance por Gestor de Área
Gerenciar a Receita Operacional Líquida
Gerenciar o Recebimentos de Mensalidades
Gerenciar Inadimplência
Gerenciar a Cobrança de Contas a Receber
Gestão da Rotina de Receita
Gerenciar PDD

ROTINAS E SISTEMAS FINANCEIROS

Mapear Ações Financeiras e suas Rotinas
Estabelecer Padrões Financeiros segundo Rotinas de Mercado
Analisar Equipes
Treinar a Gestão para Novos Processos
Analisar Sistemas para os Processos Financeiros Novos
Incorporar Sistemas às Rotinas da Área
Estabelecer KPIs de Performance
Gestão da Rotina

PREPARAÇÃO M&A

Preparação Sistêmica e de Dados
Plano e Operacionalização da Gestão
Plano e Gestão de Branding
Captação de Prospects
Integração com Auditorias
Mapeamento de Processos
Documentação
Aquisição ou Venda

PREPARAÇÃO IPO

Preparação Sistêmica e de Dados
Plano e Operacionalização da Gestão
Plano e Gestão de Branding
Captação de Prospects
Integração com Auditorias
Mapeamento de Processos
Documentação
Lançamento em Bolsa

GESTÃO DE CULTURA DE RESULTADOS

Estabelecer metas quantitativas por área/unidade
Estabelecer metas qualitativas por área/unidade
Estabelecer metas de implantação de projetos, por área/unidade
Estabelecer rotina de divulgação gerencial de resultados
Estabelecer Padrão e Rotina de Reuniões de Resultado
Estabelecer treinamento para Gestão, e Áreas de Suporte
Analisar Equipes para Implantação das Rotinas
Gerenciar a Rotina das Áreas, Conforme Resultados
Reavaliar Equipes por Performance

Gestão de Relacionamento

É o conjunto de ações que ao serem implementadas permitem bater as metas de captação, assegurando uma base de alunos que ofereça sustentabilidade ao negócio, gere satisfação ao aluno de forma a contribuir para a sua fidelização e que, ainda, diminua a evasão escolar.

Garantir uma boa gestão de relacionamento é garantir mais rentabilidade e sucesso na instituição, fazendo com que o aluno se familiarize com a IES e permaneça na mesma por todo período necessário para sua formação.

Saiba mais em: www.institutoeducandi.com.br

POSICIONAMENTO DE MERCADO

Georeferenciamento Institucional
Mapeamento de Concorrência
Mapeamento de Alunos
Mapeamento da Oferta de Produtos
Mapeamento de Oferta de Cursos
Análise de Posicionamento
Reposicionamento Institucional
Gestão do Portfólio

PORTFÓLIO DE CURSOS

Análise da Concorrência
Análise Regulatória
Análise de Corpo Docente x Oferta de Cursos
Análise das Ofertas Existentes por Vagas
Gestão Estratégica para Nova Oferta de Cursos
Gestão Estratégica para Nova Oferta de Produtos
Implantação/Gestão de Cursos de Nicho

GESTÃO DA CAPTAÇÃO DE ALUNOS

Análise da Base de Alunos
Análise do Perfil de Entradas
Implantação Plano de Propaganda e Marketing
Implantação Política de Relacionamento Escolas
Gestão da Base de Prospecção e Contatos
Gestão de Convênios
Treinamento das Equipes
Estabelecer Política de Ingresso
Estabelecer Metas por unidade
Gestão da Rotina de Ingresso

GESTÃO DA RETENÇÃO DE ALUNOS

Análise de Evasão por Curso/Turno
Montagem de Célula de Retenção
Estabelecer Indicadores Quantitativos da Evasão
Estabelecer Integração Acadêmica de Nivelamento
Estabelecer Política de Renovação de Matrícula
Estabelecer Rotina de Gestão de Alunos
Estabelecer Metas Semestrais de Renovação
Gestão da Rotina de Renovação

GESTÃO DE ESTÁGIOS E EMPREGOS

Análise Curricular para Empregabilidade
Instituição de Práticas de Inclusão ao Mercado
Constituir Política para Parcerias
Constituir Parcerias Público/Privadas
Constituir Parceiras com Entidades Classistas
Constituir Convênios com Entidades de Fomento
Constituir Convênios com Sites Especializados
Acompanhamento do Egresso
Implantação de Sistema de Gestão
Gestão da Rotina

GESTÃO DE CONVÊNIOS

Análise de Cursos
Estabelecer Política de convênios
Gestão de Vagas de Estágio por Convênios
Estabelecer Política de Desconto para Captação
Gestão de Performance de Egressos
Constituição de Fomento ao Convênio
Sistematização das Relações de \convênios

Dúvidas?

Estamos aqui para ajudar!

Contatos:

(61) 98143-1768
(61) 99546-9988

Acesse nosso site

www.institutoeducandi.com.br
contato@institutoeducandi.com.br

institutoeducandi