



Tips for Tots



Consejo #3

Mantener las expectativas de negocio claro

Estrategias

¿Sabía Usted?

Mientras que las guarderías familiares proporcionan un ambiente más personal o familiar, puede ser un reto para los proveedores de equilibrarlo con el lado del negocio de cuidado de sus niños. Los proveedores a menudo luchan con mantener fuertes relaciones con los padres mientras que al mismo tiempo establecer los límites importantes a gestionar eficazmente su negocio. Para ayudar a destacar el lado comercial de la guardería, los proveedores pueden considerar dando a los padres pautas claras por escrito sobre las expectativas y consecuencias. Si un padre se esfuerza por cumplir con las directrices, tener una respuesta estándar ayudará al proveedor de dirección constantemente. Temas a abordarse podrían incluir: dejar y recoger; pago; disciplina; enfermedades; y otras áreas que pueden necesitar firme orientación. Los padres serán menos propensos a traspasar fronteras, si ve también el proveedor como un profesional ejecuta un servicio de negocio. Cuando las directrices se especifican de antemano, ayudará a definir los requerimientos para el padre, disminuyendo la falta de comunicación y conflicto. Comunicación abierta, clara y frecuente ayudará a construir la relación de los padres/cuidadores y puede soportar el éxito del niño en la guardería. Además, al trabajar con amigos cercanos o miembros de su propia familia, estos claramente las expectativas y consecuencias ayudarán a aumentar su sentido de profesionalismo y respeto.

Recursos:

<http://www.childcarelounge.com>

<http://www.bananasinc.org/>

<http://www.ct.gov/dph/site/default.asp>

Para servicios gratis de consulta sobre la salud mental de la infancia, por favor, llame a su consultor.

Para saber cual es el consultor en su área, Por favor llame a ECCP, al (860) 704-6378 o visite www.eccpct.com

- Un **contrato de servicios** es una herramienta útil que describe el papel y las responsabilidades de los proveedores de cuidado familiar de niños y de los padres. Contratos pueden incluir cosas tales como, horas de operación, días de operación (vacaciones, vacaciones o cierres enfermos), honorarios/calendarios de pago, lo que los padres se espera que con el niño (pañales, comida, etc.), y lo que el proveedor proporcionará (desayuno, actividades, etc.). El proveedor y cada padre firmaría el contrato cuando el niño está inscrito.
- Podría desarrollar un **manual para padres** incluyen políticas y procedimientos que tratan más plenamente los elementos señalados en el contrato y consecuencias para los artículos que no siguen a través de tales pagos perdidos o finales 'pick ups'. Un manual que está escrito en lenguaje simple, claro e incluye sus políticas ayudará a los padres a saber qué esperar y apoyarte en establecer límites apropiados. Tienen padres leer y firmar que entienden antes de la inscripción de su hijo.
- Brindar a los padres con un recibo de servicio que indica claramente el monto, la cantidad recibida y cualquier saldo pendiente de pago. Mantener buena pista de su facturación y 'pagos' nos ayudará a organizar y administrar cualquier problema potencial con facilidad.
- Es útil para que los proveedores de cuidado familiar de niños tienen boletines semanales o mensuales para los padres. Esto puede ser un correo electrónico o papel colgado donde las familias puedan ver gota apagado o recoger. Esto ofrece una oportunidad para recordar a los padres de próximos eventos, cierres y políticas.
- Tratar a todos los niños y sus padres con respeto. Mantenga cualquier conversación sobre asuntos personales de los padres y sus hijos privados.
- Cuando su propia familia y amigos son sus clientes, mantener límites apropiados alrededor de conversaciones y comportarse profesionalmente, tanto dentro como fuera del entorno de la guardería familiar ayudarán a garantizar la comodidad de todo el mundo.

Presentado por ECCP

Early Childhood Consultation Partnership©

Programa de Advanced Behavioral Health

www.abhct.com

Fundido por El Departamento de Familias y Niños desde CT



Advanced Behavioral Health, Inc.