



ROZMOWA WINDYKACYJNA. USTALENIE SPOSOBU SPŁATY.

Opis:

Odpowiednio wczesne rozpoczęcie rozmów z dłużnikiem zwiększa szanse na uzyskanie porozumienia i polubowną spłatę należności. Jednak oprócz szybkiej reakcji potrzebna będzie też technika i umiejętność poprowadzenia rozmowy w taki sposób aby uzyskać pozytywny rezultat. Najpowszechniejszym błędem popełnianym w rozmowach windykacyjnych z klientami jest niepoprawna forma bądź nawet całkowity brak ustaleń dotyczących spłaty a bez tego, trudno liczyć na to, że dłużnik będzie się z nich wywiązywał.

Plan webinaru:

1. Cel i specyfika rozmowy windykacyjnej:
 - Co sprawia, że czujemy się niekomfortowo w rozmowie windykacyjnej?
 - O czym chce rozmawiać dłużnik i dlaczego?
 - Co jest celem rozmowy? Czego chcemy?
2. Kiedy jest dobry moment na rozmowę z dłużnikiem?
3. Prawidłowa konstrukcja „kontraktu” z dłużnikiem – konkrety!
 - Co ustalamy? Elementy kontraktu.
 - Techniki ułatwiające zawarcie porozumienia.
 - Pomocne słowa i sformułowania.
4. Formalizowanie ustaleń – zapisz i weź podpis!

Szkolenie prowadzone w formie webinaru internetowego.

Czas trwania - ok. **4 h** (w tym przerwa 15 min.).

Uczestnictwo wymaga uprzedniej rejestracji.

Udział w szkoleniu jest płatny - cena 249,- zł (+23% VAT).

Regulamin uczestnictwa w szkoleniu dostępny jest na stronie internetowej pod adresem:

<http://www.nexum-windykacja.pl/szkolenia/regulamin.pdf>

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają drogą elektroniczną certyfikat poświadczający udział oraz materiały pisemne (na podany w formularzu rejestracyjnym adres e-mail).