



ROZMOWA WINDYKACYJNA CZ. 1. – TYPOWY SCHEMAT ROZMOWY, KONSTRUOWANIE OTWARCIA I DOKONANIE USTALEŃ

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. Znajomość podstawowego modelu konstrukcji rozmowy windykacyjnej oraz technik pomagających kontrolować jej przebieg pomaga w ich prowadzeniu oraz powoduje zwiększenie ich efektywności.

Plan webinaru:

1. Cel i specyfika rozmowy windykacyjnej:
 - Co jest celem rozmowy? Czego chcemy?
 - O czym chce rozmawiać dłużnik i dlaczego?
 - O czym powinniśmy rozmawiać i dlaczego?
2. Podstawowy model/schemat rozmowy:
 - Rozpoznawanie oznak nastawienia dłużnika
 - Fazy rozmowy
 - Typowe błędy w rozmowie windykacyjnej
3. Konstrukcja otwarcia:
 - Prezentacja informacji
 - Pozycjonowanie – ustawianie relacji
 - Przebicie – wyznaczenie kierunku rozmowy
4. Finalizowanie rozmowy:
 - Zasady dokonywania ustaleń
 - Elementy zakończenia rozmowy

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).