



## Techniki zapowiadania sankcji w rozmowach windykacyjnych

*Zapowiedź zastosowania sankcji to argument najcięższej wagi w rozmowie windykacyjnej. Są różne momenty w rozmowie z dłużnikiem, kiedy taki argument może nam się przydać ale nie należy z nim przesadzać ani stosować go bez powodu. Sposób zapowiedzenia sankcji należy dobrać w zależności od momentu rozmowy i efektu jaki chcemy uzyskać. Pomoże w tym znajomość podstawowych technik konstruowania wypowiedzi i umiejętność stopniowania presji.*

### Program:

- **Podstawowy model rozmowy windykacyjnej i jego założenia.**
- **Kiedy włączyć sankcje do rozmowy?**
  - Wzmianka o sankcjach jako podniesienie pozycji negocjacyjnej.
  - Zapowiedź sankcji jako reakcja na opór dłużnika.
  - Zrywanie negocjacji i nakładanie presji.
- **Sposoby zapowiadania sankcji podtrzymujące rozmowę.**
- **Technika stawiania twardego i miękkiego ultimatum.**