



Jakie dane i informacje warto pozyskiwać od klientów?

Każda firma pozyskuje i gromadzi dane swoich klientów. Są one niezbędne do czynności formalnych takich jak wystawienie faktury czy wysyłka korespondencji, ale mogą posłużyć także do zweryfikowania wiarygodności klienta i do skutecznego prowadzenia działań windykacyjnych. Znaczną część informacji można pozyskać samodzielnie z jawnych i ogólnodostępnych źródeł. Są też takie informacje, które możemy otrzymać wyłącznie od klienta. Co to za informacje i dlaczego powinniśmy je mieć? Tego właśnie dowiecie się podczas naszego webinaru.

Program:

- Adres zamieszkania osoby fizycznej – jak dzięki niemu zaoszczędzimy czas i pieniądze?
- Numer PESEL osoby fizycznej – jak ułatwia weryfikację wiarygodności windykację?
- Wykaz kontrahentów – w jaki sposób podnosi skuteczność egzekucji komorniczej?
- Oświadczenie o braku zadłużenia – dlaczego otwiera dodatkowe możliwości windykowania?