



## Jak przyspieszyć płatności od klientów? - Monitoring.

*Każda transakcja handlowa ma określony termin płatności o którym klient powinien nie tylko pamiętać ale również go dotrzymać. W praktyce jednak firmy wielokrotnie otrzymują zapłatę z mniejszym bądź większym opóźnieniem, a czasami nie otrzymują jej w ogóle. W jaki sposób można temu przeciwdziałać? Jakie działania pomagają w przyspieszeniu płatności od klientów? Czym różni się monit od wezwania i jak je konstruować? Wszystkich, których interesują odpowiedzi na te pytania zapraszamy na nasz webinar.*

### Program:

- **Jak można kształtować motywację do zapłaty w terminie?**
- **Czym jest monitoring płatności i jakie są jego funkcje?**
- **Przebieg monitoringu należności – schemat komunikacji.**
  - Zestawienia należności – informacja dla klienta.
  - Pozyskiwanie informacji zwrotnej i deklaracji zapłaty.
- **Konstruowanie monitów i wezwań do zapłaty.**
  - Czym różni się monit od wezwania?
  - Sposób formułowania treści i zawartość monitów i wezwań.