



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



W-1 - Profesjonalna rozmowa windykacyjna - Szkolenie dla windykatorów telefonicznych. Windykacja - poziom podstawowy

Numer usługi 2017/03/06/11943/44735

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 07.03.2017 do 31.03.2027

1 168,50 PLN brutto
950,00 PLN netto
0,00 PLN brutto/h
0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Windykacja
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-03-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

Celem jest: poznanie reguł skutecznej rozmowy telefonicznej oraz nabycie świadomości własnego wpływu na jej przebieg, nabycie praktycznej umiejętności prowadzenia rozmów z dłużnikami, poznanie zasad skutecznej komunikacji z dłużnikiem, doskonalenie umiejętności przygotowania się do windykacji, programowania spłat oraz negocjowania porozumień, świadome wykorzystywanie argumentacji i adekwatne jej stosowanie w zależności od zachowań dłużnika, trenowanie umiejętności wywierania wpływu oraz doskonalenie umiejętności budowania komunikatów perswazyjnych.

Kwalifikacje

Program

Utrata płynności finansowej jest widmem wiszącym nad prawie każdym właścicielem firmy. Jedną z najczęstszych przyczyn takiego stanu rzeczy jest niewypłacalność Klientów. Dłużnikiem może być zarówno nowo pozyskany Klient jak i nasz stały kontrahent. Nasuwa się więc pytanie: co zrobić żeby odzyskać swoją należność i nie stracić Klienta? Dróg jest wiele, warto jednak wyjść od rozmowy. Jeśli zastanawiacie się jak prowadzić skuteczną rozmowę windykacyjną? Jak być stanowczym i skutecznym a jednocześnie zachować klasę? I co najważniejsze jak sprawnie odzyskać swoją należność? Na te oraz wiele innych pytań znajdziecie odpowiedź na naszym szkoleniu. Zapraszamy.

I. Skuteczna rozmowa windykacyjna

Problematyka

1. Klient dłużnikiem - specyfika windykacji w polityce firmy
2. Specyfika windykacji telefonicznej
3. Słabe i silne strony windykacji telefonicznej
4. Analiza błędów popełnianych podczas rozmów telefonicznych

Cele

1. Poznanie reguł skutecznej rozmowy telefonicznej
2. Świadomość własnego wpływu na przebieg rozmowy telefonicznej
3. Trenowanie umiejętności prowadzenia rozmów z dłużnikami

II. Etapy efektywnej rozmowy windykacyjnej

Problematyka

1. Przygotowanie do windykacji
2. Informowanie o długu - język windykacji
3. Diagnoza dłużnika - analiza rozmowy
4. Negocjacje w procesie spłaty
5. Zawieranie kontraktu - techniki kończenia rozmowy windykacyjnej
6. Finalizacja

Cele

1. Poznanie zasad skutecznej komunikacji z dłużnikiem
2. Doskonalenie umiejętności przygotowania się do windykacji
3. Doskonalenie umiejętności programowania spłat
4. Doskonalenie umiejętności negocjowania porozumień

III. 'Walka, negocjacje czy manipulacje?' - techniki wpływu społecznego w rozmowach windykacyjnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 168,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

ul. Opolska 22/

Katowice

woj. śląskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532