



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



W-2 - Skuteczna windykacja - Windykacja - poziom zaawansowany

Numer usługi 2017/04/04/11943/51006

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 05.04.2017 do 30.04.2027

1 033,19 PLN brutto
840,00 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	29-04-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

Doskonalenie umiejętności analizy relacji z Dłużnikiem. Doskonalenie umiejętności komunikowania się z Dłużnikiem. Zwiększenie wiedzy z zakresu procesu windykacji. Doskonalenie umiejętności radzenia sobie w sytuacji trudnej. Zwiększenie umiejętności samokontroli w relacjach z Dłużnikiem. Doskonalenie umiejętności wywierania wpływu

Kwalifikacje

Program

1. Gry windykacyjne - diagnoza procesu windykacji w trakcie długotrwałych relacji z Klientem

- Diagnoza gier Dłużnik - Windykator - czyli co się dzieje, gdy Klient przestaje płacić
- Gry emocjonalne Dłużników - "raz dwa trzy ofiarę wybierz TY!"
- Profilaktyka gier - czyli jak unikać manipulacji w relacjach z Dłużnikiem

2. Diagnoza Dłużnika - psychologia w pracy windykatora

- Style reagowania Dłużników
- "Odpowiednie dać rzecz słowo..." - dostosowanie strategii komunikacyjnej do typu Dłużnika

3. Techniki wywierania wpływu

- Świadomy wybór zachowania w kontakcie z Dłużnikiem
- Chwyty windykacyjne w procesie odzyskiwania długu
- Przegląd uzbrojenia czyli? argumenty w pracy windykatora
- Konflikty? Kłótnie? Problemy? - zdefiniowanie sytuacji trudnej jako strategia kontrolowania rozmowy
- Pytania windykacyjne - jako narzędzie wywierania wpływu

4. Asertywność w pracy windykatora - mit czy rzeczywistość?

- Wyznaczanie granic w pracy Windykatora
- Diagnoza własnego stylu reagowania w sytuacjach trudnych
- Diagnoza stylu reagowania w sytuacji konfliktowej

Diagnoza własnych umiejętności przydatnych w procesie windykacji:

Poszczególne ćwiczenia będą zakończone budowaniem własnego **profilu kompetencyjnego Windykatora**. Uczestnicy będą określali mocne i słabe strony zachowań windykatorów obserwowanych podczas zabaw i symulacji. Zdobytą wiedzę będą wykorzystywali potem w diagnozie własnego **profilu rozwojowego**, określając swoje obszary rozwojowe, w których powinni się jeszcze doskonalić. Na koniec szkolenia, możemy Państwu zaproponować spotkania indywidualne z każdym z uczestników szkolenia. Celem spotkania będzie omówienie wyników uzyskanych w profilu rozwojowym oraz przekazanie informacji zwrotnej od trenera. Spotkania będą trwały 20-30minut. Będą to spotkania indywidualne.

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	1 033,19 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 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

Jana Matejki 62/
Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532