

Szkolenie: Negocjowanie spłaty zadłużenia z klientem.

FALCO



Można odzyskać pieniądze w taki sposób, aby nie stracić klienta.

Cele szkolenia

- Poznanie wielu sposobów prowadzenia rozmów windykacyjnych.
- Trening negocjowania spłaty, dawania ustępstw, opanowania emocji.
- Wykorzystanie znajomości psychologii do łatwiejszego nakłonienia dłużnika do spłaty.

FALCO

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które prowadzą telefoniczne lub bezpośrednio rozmowy windykacyjne z klientami. Będzie przydatne, jeśli firma chce odzyskać należności, zachować dobre relacje i kontynuować współpracę z klientem.

FALCO

Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe służą przygotowaniu argumentów do rozmowy z dłużnikami. Następujący po nich trening uczy zachowania w podczas rozmowy, dobierania właściwego słownictwa, odpowiedniego w danej sytuacji podejścia do klienta - dłużnika.

Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi od **119 PLN** dla małej do **179 PLN** dla średniej firmy.

Szkolenie trwa dwa dni.

Terminy szkoleń: 29-30.04, 31.05-01.06, 16-17.09

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

FALCO

Program szkolenia

Zaprojektowaliśmy szkolenie, które doskonali sposoby prowadzenia rozmów z klientem.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Rozmowa windykacyjna krok po kroku – dobór słów.
- Dopasowanie argumentacji do sytuacji i zachowania dłużnika.
- Opanowywanie negatywnych emocji dłużnika.
- Negocjowanie warunków spłaty.
- Budowanie porozumienia.
- Zapowiadanie sankcji za niedotrzymanie ustaleń.

FALCO

pozytywna zmiana

FALCO

grupa doradczo-szkoleniowa

FALCO

**„Dopiero gdy klient
zapłaci towar jest
naprawdę sprzedany”.**

Thomas Greber



Jak poprowadzić rozmowę aby klient szybciej spłacił zadłużenie?