



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

**20 января 2021г.**

(г.Москва, 10.00-17.00)

проводит мероприятие на тему:

**Формата участия: он-лайн.**

## **Возврат долгов**

Лектор: **Афанасьева С.В.** (бизнес-эксперт и консультант в области управления и организационного развития.

Опыт преподавательской деятельности 10 лет. Имеет большой практический опыт консультирования и руководства консалтинговыми проектами в области постановки стратегического планирования, постановки финансового планирования и бюджетирования, организационного развития компаний. Эксперт Лин-форума.

Спикер на конференциях и выставках, посвящённых управлению рисками)

### **Поучаствовав в семинаре, Вы наработаете:**

- Умение успешно планировать свои действия на переговорах и с должниками, максимально используя всю имеющуюся информацию для усиления своей позиции.
- Умение выбирать правильную стратегию работы с должником в зависимости от реальных причин возникновения долга.
- Систему эффективных приемов и методов работы с должниками.
- Умение противостоять различным уловкам, давлению, манипулированию со стороны должника
- Умение сохранять с должником позитивные и конструктивные отношения, как в процессе взыскания долгов, так и в дальнейшей работе.
- Умение эффективно использовать различные средства коммуникации в процессе взаимодействия с должниками

### **Программа:**

#### 1. Долги и должники

- Изучаем должника (виды и типы должников).
- Причины возникновения задолженностей.
- Оцениваем долг (затраты на возврат)
- Прогнозирование задолженностей (признаки, типичные ситуации, типичные ошибки в работе с клиентами).
- Как разработать и внедрить систему профилактики возникновения долгов.

#### 2. Тактики и стратегии работы с должниками

- Стратегии и тактики поведения с должником в зависимости от реальных причин возникновения долга.
- Пошаговая система воздействия на должника
- Ресурсы и резервы для воздействия на должника
- Как отслеживать реакцию должника на Ваши действия
- Как рассчитывать и выдерживать оптимальное время контактов с должником.
- Как сохранить с клиентом конструктивные отношения и продолжить работу, после взимания долга
- Когда имеет смысл обращаться в коллекторские компании.
- Как вынести позитивный опыт из возникших долгов.

#### 3. Переговоры с должниками

- Информационная подготовка к работе с должником: собираем, анализируем и используем информацию о должнике (где взять, как анализировать и т.д.)
- Эмоциональная подготовка: подготовка и создание конструктивной и атмосферы переговоров с учетом ситуации и личностных особенностей должников.
- Как выявить и использовать психологические особенности должников для повышения эффективности воздействия на них.
- Как противостоять провокациям, уловкам, техникам манипулирования, применяемым должниками.
- Как в течение переговоров откорректировать тактику воздействия на должника, если выбранная Вами, не дает результатов.
- Как снизить эмоциональную напряженность и избежать возникновения конфликта, при работе с должником.

**Стоимость участия – 9900 рублей. Постоянным партнерам предоставляются скидки!**

**Возможна пост-оплата по гарантийному письму!**

**В стоимость включено:** просмотр мероприятия + запись, методические материалы, сертификат участника внутреннего образца, финансовые документы.

**Подробности, регистрация, справки и ваши вопросы:**

**8-495-644-76-07, [www.gbi-c.ru](http://www.gbi-c.ru), [vsb@gbi-c.ru](mailto:vsb@gbi-c.ru)**