



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

21 марта 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, vsb@gbi-c.ru