

مهارات تحصيل الديون

بتاريخ	اماكن الإلتقاء	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠١ سبتمبر - ٠٥ سبتمبر ٢٠٢٤	اسطنبول	٣٤٩٩	سجل الآن

هدف الدورة التدريبية

تزويد المشاركين بها يتعلق بمهارات تحصيل الديون وكيفية التفاوض حولها
وتهكينهم من استخدام مهاراتهم التفاوضية في عمليات التحصيل وفق أنماط
العوامل

خطة الدورة التدريبية

- مدخل الى إدارة الذمم المدينة (العملاء).
- عناصر التفاوض مع العملاء المتعذرين.
- التحليل السلوكي في التعامل مع العملاء.
- طرق التوصل إلى نتائج المفاوضات.
- الديون المتعثرة (أسبابها وإدارتها).
- تشخيص الديون المتعثرة.
- التنبؤ بالتعثر
- الموازنات التقديرية.
- دورة الديون المتعثرة.
- التحليل المالي (نسب الديون).
- استراتيجيات حول آلية السداد.
- التفاوض حول مقدار الدين.
- التفاوض حول سهولة الارتباط والإدارة.
- التفاوض حول مواعيد وكيفية السداد.

- وثائق ومستندات الدين وكيفية استخدامها.
- التفاوض حول كيفية فض النزاع.