

مهارات تحصيل الديون

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|-----------------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٠٤ أغسطس - ٠٨ أغسطس أغسطس ٢٠٢٤ | باريس | ٥٥٠٠ | 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 العملاء

خطة الدورة التدريبية

- مدخل الى إدارة الذمم المدينة (العوامل).
- 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 الهالي (نسب الديون).
- استراتيجيات حول آلية السداد.
- التفاوض حول مقدار الدين.
- التفاوض حول سهولة الارتباط والإدارة.
- التفاوض حول هواعيد وكيفية السداد.

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