

## مهارات تحصيل الديون

| بتاريخ                      | اماكن الإلتقاء | الرسوم (\$) | احجز مقعدك               |
|-----------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٠٩ يونية - ١٣ يونية<br>٢٠٢٤ | صلالة          | ٢٩٥٠        | <a href="#">سجل الآن</a> |

### هدف الدورة التدريبية

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

## 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.