

مهارات تحصيل الديون

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٥٠	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 (العامل.)
- 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.