

## مهارات تحصيل الديون

بتاريخ	اماكن الإلتقاء	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢١ ديسمبر - ٢٥ ديسمبر ٢٠٢٥	القاهرة	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 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.