



Программа семинара “Как научить клиентов платить вовремя. Дебиторка.”

Методы профилактики просрочки. Предупредить легче, чем побороть.

- Технология оценки безопасности клиента доступными способами.
- Концентрация внимания менеджеров на возврате дебиторской задолженности.
- Мотивация клиентов - стимулирование на досрочную и своевременную оплату.
- Организационное планирование дебиторской задолженности и набора действий по ее возврату.
- Практические упражнения.

Организационное управление дебиторской задолженностью.

- Своевременный контроль отклонений от правил в дебиторской задолженности.
- Анализ дебиторки-методы ABC, XYZ по набору критериев и другие инструменты.
- Мониторинг клиентской базы, кредитный рейтинг клиентов - распределение по группам риска.
- Разработка форм и алгоритмов работы с клиентами согласно их рейтинга и группы риска.
- Причины просрочки платежей от клиента и их профилактика.
- Практические упражнения.

Переговоры о возврате дебиторской задолженности.

- Деньги или иллюзия «хороших отношений» - почему менеджеры уклоняются от переговоров о возврате денег компании.
- Манипуляции со стороны клиента при обсуждении дебиторской задолженности.
- Подготовка к переговорам по возврату денег.
- Инструменты и отработка навыков переговоров по «просрочке» дебиторской задолженности.
- Особенности телефонных переговоров по возврату денег.
- Специфика жестких переговоров с клиентом.
- Коллекция методов воздействия на клиента для усиление позиций на переговорах.
- **Практические упражнения и отработка приемов.**

Более 60 % времени семинара направлено на выработку решений именно для ВАШЕЙ КОМПАНИИ, отработку участниками переговорных приемов и инструментов.

Программа семинара рассчитана на 1 день.