



Psychologické vymáhání pohledávek: Jak přivést dlužníky k zaplacení rychleji, bez soudních poplatků a se zachováním dobré pověsti u zákazníků

Na objednávku - Daně, účetnictví, zákony, pohledávky

Peníze, které vám dluží, vám konečně zaplatí.

A nebudete k tomu potřebovat advokáty, soudy ani exekutory.

Následující postup totiž šikovně využívají lidé, kteří už odběratele přiměli k tomu, aby jim své dluhy zaplatili.

(A mají s tím větší úspěch než ti, kteří dlužníkům ohnivě vyhrožují, mávají rozsudky nebo píší "poslední varování".)

Co dělají?

Jejich postup je na první pohled naivní: S dlužníky totiž "jen" mluví.

Přesto ale přivedou dlužníka k tomu, že jim zaplatí.
A jediné, co použili, byla znalost lidské psychologie a slova.

Každý z dlužníků má totiž v sobě něco, na co slyší.
Každý má nějaký spouštěč, motivátor, tlačítko, tajemství, startér...

A když pochopíte, jakými slovy jej probudit a co mu říct,
přednostně zaplatí právě vám (i když ostatním říká ne).

Praktický trénink celého postupu si vyzkoušíte na speciálním semináři **"Psychologické vymáhání pohledávek: Jak přivést dlužníky k zaplacení rychleji, bez soudních poplatků a se zachováním dobré pověsti u zákazníků"**.

Postupy, metody a "triky", které na dlužníky fungují, se tedy můžete naučit i vy. A protože vám tato dovednost umožní získat své peníze a nepřijít přitom o zákazníka, využijete ji hned dvakrát.

Jak vám tento seminář pomůže získat své

peníze bez právníků

Na semináři se dozvíte:

Jak pomocí psychologického vymáhání získat více... a rychleji

- Proč zůstává i neplaticí zákazník stále zákazníkem
- Jak postupovat, abychom neplaticího zákazníka neposlali svým postupem ke konkurenci
- Proč je důležité přístup ke klientům individualizovat
- Jak ovlivní náš přístup a postoje ke klientovi úspěšnost vymáhání
- Co způsobuje pozitivní přístup... a jaké následky mají výhrůžky
- Kterých pět klíčových faktorů ovlivní váš úspěch při vymáhání
- Co zákazníkům brání ve vnímání reality a jak jim pomoci
- Jak změnit způsob komunikace a emoce v užitečný nástroj pro vymáhání

Jak udělat z komunikačních dovedností efektivní nástroj vymáhání

- Jak zákazníka odhadnout hned v úvodu
- Na jaké typy dlužníků se připravit a čím se vyznačují
- Čím budou jednotlivé typy osobnosti argumentovat... a jak se na to připravit
- Co musí zákazník pochopit, aby začal spolupracovat
- Jak při vyjednávání uplatnit přístup "výhra-výhra"
- Jak se nastavit se zákazníkem na stejnou "frekvenci"
- Jak v praxi využít znalosti "emoční inteligence"

Jak postupovat při vlastním vymáhání

- Jak si ověřovat informace a prověřovat fakta
- Proč je důležité vytvořit dojem naléhavosti
- Jak odhalit zákaznickovy platební možnosti
- Jak vyjednávat, když vám dlužník začne dávat protiargumenty
- Jak jednání ukončit a bez čeho nesmíte dlužníka opustit

Jak během jednání měnit taktiku a strategii

- Jakou taktikou začít a kdy je nejuspěšnější
- Podle čeho volit další postup a čeho si všímat
- Na jaké reakce se připravit a kdy je očekávat
- Jak zvládat agresivní projevy druhé strany
- Jak odhalit, kdy se vás druhá strana snaží zmanipulovat
- Jak zvládat stresové situace

Pro koho je seminář určen

Tento seminář je sice určen lidem a firmám, kterým zákazníci sice dluží peníze... ale nechtějí zákazníka nevhodným postupem při jejich vymáhání ztratit. Na semináři se dozvíte, jak vaše peníze získat psychologickými metodami namísto výhrůžek. A dozvíte se, jak touto metodou inkasovat peníze často rychleji a s menšími náklady, než ostatními způsoby. Seminář je určen zejména majitelům a manažerům firem, pracovníkům obchodních oddělení, prodejcům, obchodníkům a dalším, kteří mají ve vaší firmě za úkol, aby odebrané služby a zboží byly zaplacený.

Jak vám pomůže tato dovednost v praxi

Když začnou věřitelé vyhrožovat soudy a exekutory, dostanou sice někdy zapláceno... ale za jakou cenu?

Za právníky zaplatí desítky tisíc korun.

Místo podnikání tráví čas u soudů.

A co je nejhorší, získají sice jednu platbu... ale zákazníka tak navždy ztratí.

Největší úspěch přitom slaví ti, kteří hlas nezvyšují. Nevyhrožují. A nevydírají.

Vědí totiž, že každý dlužník je především člověk. A proto je na něj možné zapůsobit psychologicky.

Aby udělal to, co chcete.

Aby vám zaplatil.

A aby to udělal rychle.

Právě tuto dovednost se přitom naučíte na tomto semináři: Pochopíte, na jaké strategii je celý psychologický postup vymáhání založen. Pochopíte, jak odhadnout, kdy vás druhá strana vodí za nos a kdy mluví pravdu. A naučíte se vybírat pro každou situaci správný postup tak, aby na jejím konci přibýly ve vaší peněžence další peníze.

Jak hodnotí tento seminář absolventi

"Informace byly podány výbornou formou, skvělá lektorka. Možnost zapojení do rozhovoru, spousta příkladů na dané téma přímo z praxe. Malý počet lidí na semináři." Pavlína Petrovičová

"Líbil se mi rozbor psychologických typů lidí a jejich jednání v souvislosti s metodou efektivního získání svých (firemních) peněz." Jitka Mišingerová

"Praktické příklady, komunikace ve skupině, výměna názorů, typologie." Zuzana Sobolová

"Na semináři se mi líbilo řešení situace kdy nám klient dluží, typologie, seminář celkově." Jakub Přikryl

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Daně, účetnictví, zákony, pohledávky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Psychologické vymáhání pohledávek: Jak přivést
dlužníky k zaplacení rychleji, bez soudních poplatků a se
zachováním dobré pověsti u zákazníků

+420 585 227 076