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, zužitkujete 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 neplatící zákazník stále zákazníkem
- Jak postupovat, abychom neplatícího 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 zákazníkovy 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 nejúspěšnější
- 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 zaplaceny.

Jak vám pomůže tato dovednost v praxi

Když začnou věřitelé vyhrožovat soudy a exekutory, dostanou sice někdy zaplaceno... 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 přibyly 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