

PREWENCJA, WINDYKACJA, NEGOCJACJE

OFERTA SZKOLENIOWA



O PICM

Polski Instytut Credit Management (PICM) jest organizacją non-profit mającą na celu działalność publiczną na rzecz budowania, promowania i propagowania idei szeroko rozumianego zarządzania ryzykiem kredytowym oraz kredytem kupieckim (Credit Management).

Polski Instytut Credit Management oferuje szkolenia z zakresu zarządzania ryzykiem kredytowym w przedsiębiorstwie. Unikatowa na rynku oferta oparta jest na nowoczesnej teorii oraz doświadczeniu prowadzących. PICM oferuje niepowtarzalne połączenie pełnej wiedzy teoretycznej z naciskiem na praktyczne jej zastosowanie.

Dlaczego to szkolenie?

Każdy pracodawca ma na uwadze zapewnienie swoim pracownikom rozwoju, jak najlepszej bieżącej wiedzy oraz najwyższej jakości kwalifikacji. Aby to osiągnąć, niezbędny jest interesujący program szkoleniowy, który będzie jednocześnie motywował do dalszego rozwoju a także dostarczał realnej wartości dodanej dla działalności przedsiębiorstwa.

Polski Instytut Credit Management doskonale rozumie, że najlepsze szkolenia to nie tylko przyzwoita treść, ale także coś więcej. Rzetelne określenie potrzeb szkoleniowych, wysokiej jakości metodologia nauczania, dogłębna znajomość bieżących trendów rynkowych i ich wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw, analizy rynkowe, dobre relacje oraz wysokie zaangażowanie prowadzących są niezbędnymi składowymi owocnego szkolenia. Wszystkie elementy naszego programu szkoleniowego tworzą spójny oraz optymalny przekaz szkoleń PICM. Nasze szkolenia to nie tylko podstawy. Każdy temat odnosimy do bieżącej rzeczywistości rynkowej, tak, aby uczestnicy kursu w łatwy sposób powiązali tematy z ich bieżącymi obowiązkami. Wysoko wykwalifikowani prowadzący powodują, że nasze szkolenia w przystępny sposób łączą wiedzę teoretyczną z nowoczesną praktyką rynkową.

O szkoleniu

Szkolenie **PREWENCJA, WINDYKACJA, NEGOCJACJE** jest przeznaczone dla specjalistów działów oceny ryzyka oraz windykacji, którzy chcą zwiększyć swoje kompetencje w zakresie holistycznego podejścia do zarządzania procesem zabezpieczenia, monitoringu, pre-windykacji oraz windykacji należności w firmie. Co ważne, szkolenie kładzie nacisk na podniesienie skuteczności windykacji poprzez właściwą współpracę z działem sprzedaży oraz praktyczne wykorzystanie umiejętności negocjacyjnych w szerokiej współpracy z klientem, już od momentu negocjacji kontraktu handlowego.

Profil uczestnika szkolenia

Specjaliści zarządzający należnościami w firmie oraz osoby pragnące zdobyć podstawową wiedzę o ubezpieczeniach należności.

SZCZEGÓŁOWY ZAKRES TEMATYCZNY SZKOLENIA

Proces prewencyjny

- powstanie wierzytelności i proces prewencyjny
- umowa i dokumenty potrzebne do wykazania zawarcia umowy
- sprawdzenie klienta, gdzie, kiedy i przez kogo
- współpraca z innymi działami, agentami
- kontrola wierzytelności

Zabezpieczenia wierzytelności

Rozmowy windykacyjne

- windykacja telefoniczna
- negocjacje windykacyjne
- techniki negocjacyjne
- gry klientów

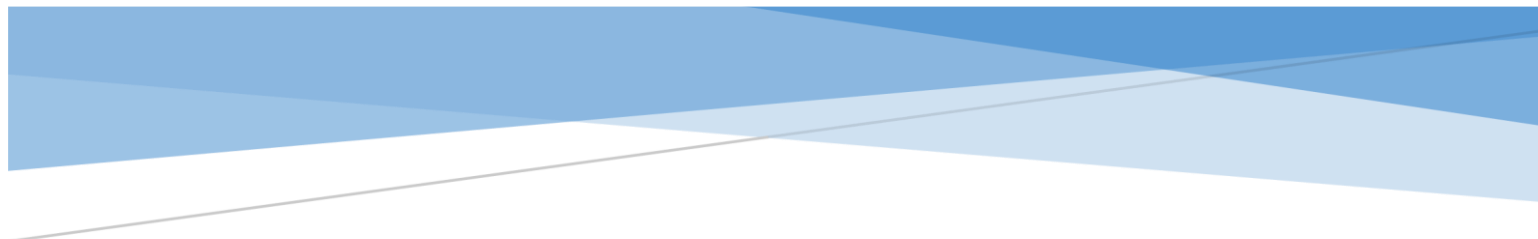
Negocjacje handlowo-windykacyjne

Upadłość dłużnika i co dalej

Negocjacje windykacyjne dla handlowców

Współpraca z kontrahentem

KPI w windykacji



Polski Instytut Credit Management

PICM POLSKI INSTYTUT CREDIT MANAGEMENT
POLISH INSTITUTE OF CREDIT MANAGEMENT
MĄDRE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

KRS 0000540469

REGON 360918822

NIP 6772387249

e-mail: picm@picm.pl

telefon: +(48) 12 312 80 52

fax: +(48) 12 312 80 53

www.picm.pl