

Forderungsmanagement in der Krise, Online

Erfolgreiches Mahnen in und nach der Krise - Liquidität sichern

Nutzen

Webinar (2 x 90 Minuten), Maximal 12 Teilnehmer/-innen

Gerade nach und in der jetzigen Krise ist es wichtig seine Kunden richtig und einfühlsam auf ausstehende Zahlungseingänge anzusprechen. Immerhin hängt auch Ihre Existenz unter Umständen davon ab. Hierzu ist es wichtig, den richtigen Ton und schlagfertige Formulierungen zu finden. Mit den richtigen Einwandsbehandlungen und -techniken vermeiden Sie emotionale Gespräche und können rational das Thema Geld ansprechen. Anhand von vielen Fallbeispielen und praktischen Übungen erlernen Sie im Webinar, wie sie die Kunden mit Hilfe von rhetorischen schriftlichen und mündlichen Techniken zur erhöhten Zahlungseingängen bewegen. **Hoher Praxisnutzen! Kleine Teilnehmerzahl!**

Zielgruppe

Verantwortliche und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Buchhaltung, Verwaltung und Verkauf; Selbstständige; Inhaber/-innen und Freiberufler/-innen

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Erfolgreiche Mahnstrategien und -methoden

- Schriftliche Mahnungen geschickt formulieren
- Formulierungsvorschläge, Praxisbeispiele und Mustervorlagen für ein effizientes Mahnverfahren
- Erfolgreiche Mahnstrategie zur schnellen Zahlung
- Mahnrhythmus und -abstand
- Nachhaltige Formulierung rechtssicherer Mahntexte
- Rechtliche Grundlagen und vorsorgende Maßnahmen

Telefonisches Mahnen

- Effektiver Gesprächsverlauf beim Mahntelefonat
- Die zehn wichtigsten Verhaltensregeln im telefonischen Mahnverfahren
- Vorbereitung des telefonischen Mahngesprächs
- Wie vermeide ich, dass ich abgewimmelt werde?
- Professioneller Umgang mit Schuldnerausreden in Bezug auf das „Virus“
- Rhetorische Besonderheiten telefonischer Mahngespräche

- Die treffsichere Wortwahl und Ausdrucksweise
 - Die richtige Fragetechnik
 - Was sagt der Gesprächspartner und was meint er wirklich?
 - Der Umgang mit persönlichen Anfeindungen
 - Was tun, wenn sich die Positionen verhärten
 - Kybernetische Einwandsbehandlungen
- Dokumentation und Nachverfolgung der Zahlungsverprechen
- Praktische Übungen und Beantwortung von Fragen
- Einsatz neuer Medien

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

Termin

Veranstaltungskurzzeichen

F-50-591

Preis

238,00 €

Gesamtsumme

238,00 €

Kontakt und Ansprechpartner



Studienmanagerin

Katharina Daxenberger

+49 806391 250

Daxenberger@ihk-akademie-muenchen.de