INNMA®
Innovatively managing the world

Kỹ năng thu hồi Công nợ
-WSTRDEB-

Giới thiệu

Có lẽ không ai trong chúng ta có thể chối bỏ được một sự thật rằng, trong cuộc sống nhờ có tín dụng mà chúng ta dễ sắp đặt cuộc sống của mình hơn, đời sống của mọi người tốt hơn, an toàn hơn và nhiều người có cơ hội tận hưởng những tiện nghi cao cấp hơn khả năng nhất thời của họ. Trong kinh doanh, nếu không có các khoản tín dụng, rất ít người có thể khởi sự kinh doanh và hiện thực ý tưởng của mình.
Bất chấp vai trò của nó trong nền kinh tế, công việc thu hồi nợ, hay thậm chí nghề thu hồi nợ, lại là một công việc chưa được coi trọng đúng mức cả trong công việc lẫn ngoài xã hội.
Làm gì để thành công với công việc này, đó là ý nghĩa mà khóa học này mang đến cho những ai quan tâm.

Mục tiêu của chương trình

- Xác lập nhận thức tích cực về vấn đề thu hồi công nợ và ý nghĩa của việc thu hồi công nợ trong kinh doanh;
- Trang bị kiến thức về tiến trình quản lý công nợ và qui trình làm việc trogn thu hồi công nợ;
- Trang bị các kĩ năng cốt tủy của người làm công tác thu hồi công nợ: giao tiếp và đàm phán;
- Chia sẻ kinh nghiệm làm việc và cùng tháo gỡ các khó khăn.

Thời lượng

04 buổi (x 3 giờ)

Chương trình chi tiết

Phần 1. Bản chất của các khoản nợ và công việc thu hồi nợ

- Ý nghĩa của các khoản tín dụng
- Nguyên nhân của các khoản nợ khó đòi
- Thu nợ tức là làm gì?
- Vài trò của nhân viên thu nợ trong hoạt động kinh doanh
- Thái độ cần có của một nhân viên thu nợ: niềm tin chiến thắng

Phần 2. Ý nghĩa của thời gian đối với công việc thu nợ

- Việc thu hồi nợ bắt đầu từ lúc nào?
- Những rủi ro khi kéo dài thời gian thanh toán.

Phần 3. Kĩ năng giao tiếp trong thu hồi nợ

- Ý nghĩa của việc giao với khách hàng
- Bạn cần gì để giao tiếp tốt?
- Diễn dịch thông điệp của khách hàng như thế nào?

Phần 4. Kĩ năng đàm phán khi thu hồi nợ

- Các bước chuẩn bị và tiến trình đàm phán trong thu hồi nợ
- Những thông tin cần chuẩn bị trước khi tiếp xúc khách nợ
- Các bước thương lượng khi đòi nợ
- Nguyên tắc đàm phàn với khách hàng

Phương pháp hướng dẫn và truyền đạt

Áp dụng các kỹ thuật huấn luyện hiện đại, dựa trên sự hiểu biết tâm lý và nhu cầu của học viên:

1. Học viên trao đổi, thảo luận, đặt câu hỏi và trình bày quan điểm qua nhiều công cụ khác nhau;
2. Học viên cùng tạo ra kết quả học tập qua việc tham gia thực hành các tình huống giả định;
3. Trò chơi huấn luyện.

INNMA®
Innovatively managing the world

A 10G Nguyen Thi Minh Khai
Ward Da Kao, District 1, HCMC
T (848) 3 911 8438 F (848) 3 911 8439
E info@imvn.biz W www.imvn.biz