



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Das erfolgreiche Mahngespräch

Forderungen offen ansprechen –
Zahlungseingänge beschleunigen

📌 Darum lohnt sich der Kurs

Telefonische Mahngespräche erfordern Fingerspitzengefühl. Unangenehme Fragen treffen im Mahnwesen auf unangenehme Antworten. Eine taktische Gesprächsführung im Mahnwesen und ein Gespür für die Situation des Gegenübers sind entscheidend, um rasch an Ihre Forderungen zu kommen.

Das nehmen Sie mit

Es ist eine alltägliche Situation im **Forderungsmanagement**: Fällige Zahlungen werden zu spät oder gar nicht überwiesen, während **Mahnbriefe** im Papierkorb landen. Hier kommt das altbewährte Telefon ins Spiel: Offene Gespräche schaffen eine persönliche Bindung und ermöglichen es Ihnen, schnell auf die Anliegen Ihrer Schuldner*in einzugehen. Aber, **telefonische Mahngespräche** erfordern Fingerspitzengefühl und eine **durchdachte Gesprächsstrategie**.

In unserem Kurs zeigen wir Ihnen in wenigen Schritten, mit welcher Strategie und Gesprächstechnik Sie Ihre **Kund*innen im Mahngespräch zur schnellen Zahlung bewegen**. Sprechen Sie Ihre Forderungen offen an und erfahren Sie, wie Sie unangenehme **Mahngespräche souverän führen** und durch geschickte Taktiken Ihre **Forderungen effektiv durchsetzen**. Gleichzeitig können Sie im Rahmen Ihres Mahntelefonats eine **persönliche Bindung aufbauen** und sich ein besseres Bild über die Glaubwürdigkeit und Zahlungsbereitschaft Ihres Schuldners machen. Mit praktischen Strategien und Techniken bringen wir Sie auf den Weg zu erfolgreichen Mahngesprächen und helfen Ihnen, Ihre Liquidität nachhaltig zu sichern.

Ihr Programm im Überblick

- Das Telefon als Instrument im Mahnwesen: Wann, wie, wer & warum?
- Gesprächsaufbau für Mahngespräche
- Gesprächsführung im Mahnwesen
- Verhandlung und konkrete Zielsetzung im Forderungsmanagement
- Dranbleiben: Der wichtigste Faktor für zielorientierte Mahngespräche
- Reaktion auf Einwände und Ausreden für den Zahlungsverzug
- **Special**: Online Gesprächssituationen üben - lassen Sie sich überraschen.

Interessant für

- Mitarbeiter im Rechnungswesen, die ihre Mahngespräche optimieren möchten.
- Mitarbeiter im Forderungsmanagement & Mahnwesen, die Forderungsausfälle durch gezielte Gesprächsführung vermeiden möchten.
- Mitarbeiter im Sales, die Ihre Kunden souverän und effektiv an offene Forderungen erinnern möchten.

Referent*in



Dipl. Vw. Heike Reising

Nussknackerin für die Bereiche Kundenorientierung & Forderungsmanagement

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
14.11.2025	0.5 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 520,-

Preise exkl. MwSt.

Beratung & Buchung



Erwin Skenderi

☎ +43 1 713 80 24-83 ✉ bildungsmanagement@ars.at