

**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Kundenbindung durch verkaufsorientierte s Mahnwesen

Zeitgemäße Prozesse im
Forderungsmanagement - mit
Tipps & Übungen aus der Praxis

Kursinfos

Jetzt online buchen!

Seminar-ID: 10073

Veranstaltungsformat: Seminar

Das nehmen Sie mit

Forderungsmanagement und Kundenbindung müssen nicht im Widerspruch zueinander stehen. Verstehen Sie die Mahnungen als Kundenbindungsinstrument und gestalten Sie demnach Ihre Prozesse im Forderungsmanagement. So können Sie nachhaltig Geldeinbußen und Kundenfluktuation verhindern und die Zahlungsmoral Ihrer Kunden heben.

Ihr Programm im Überblick

- Zahlen / Fakten / Daten
- Die Rolle des Kredit-Managements als Voraussetzung für ein erfolgreiches Forderungsmanagement
- Zeitgemäße Prozesse im Forderungsmanagement als Bestandteil des Kundenbeziehungsmanagements
- Die Mahnung als Kundenbindungsinstrument
- Das telefonische / persönliche Mahngespräch: Wie mache ich aus Mahnungen Zahlungen und erreiche zusätzlich Kundenbindung?
- Der Rollenkonflikt bei Mahngesprächen
- Erfolgskriterium: erfolgreiche Einwandbehandlung
 - Erfolgreiche Techniken aus dem Verkauf nutzen
 - Ziel- und lösungsorientiertes Verhalten in Kommunikation umsetzen

Interessant für

- Beschäftigte aus dem Forderungs- und Kredit-Management, Mahnwesen – und auch gerne - Mitarbeiter aus dem Vertrieb
- Leiter und Mitarbeiter des Rechnungswesens

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

Referent*in



Dipl. Vw. Heike Reising

Nussknackerin für die Bereiche Kundenorientierung & Forderungsmanagement

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
22.10.2024	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 630,-

Beratung & Buchung



Jeffrey Müller-Büchse

☎ +43 1 713 80 24-38 ✉ jeffrey.mueller-buechse@ars.at

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien