

**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Mahntelefonate souverän führen

Forderungen offen ansprechen –
Zahlungseingänge beschleunigen

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

Kursinfos

Jetzt online buchen!

Seminar-ID: 30043

Veranstaltungsformat: Webinar

🔑 Darum lohnt sich der Kurs

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

Das nehmen Sie mit

Fällige Zahlungen werden zu spät oder gar nicht überwiesen. Mahnbriefe erzielen nicht das gewünschte Ziel – häufig landen sie im Papierkorb. Ein praktisches Werkzeug im Mahnwesen bietet das altbewährte Telefon. Sprechen Sie Ihre Forderungen offen an.

Persönliche Gespräche mit dem Schuldner führen durch eine **geschickte Gesprächstaktik** oft zu schnelleren Zahlungseingängen. Gleichzeitig können Sie im Rahmen Ihres Mahntelefonats eine **persönliche Bindung aufbauen** und sich ein besseres Bild über die Glaubwürdigkeit und Zahlungsbereitschaft Ihres Kunden machen. Wir zeigen Ihnen in wenigen Schritten, mit welcher Strategie und Gesprächstechnik Sie Ihre Kund*innen im Mahngespräch zur schnellen Zahlung bewegen.

Ihr Programm im Überblick

Mahntelefonate brauchen ein besonderes Gespür. Das ist anders als normales Verkaufen. Unangenehme Fragen, wahrscheinlich auch unangenehme Antworten. Erfahren Sie wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Mahntelefonate:

- Das Telefon als Instrument im Mahnwesen – wann wie wer warum?
- Gesprächsaufbau, -führung, Verhandlung und Zielsetzung
- Dranbleiben – der wichtigste Faktor für zielorientierte Gesprächsführung
- Mögliche Reaktion auf Einwände und Ausreden

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

- **Special:** Online Gesprächssituationen üben - lassen Sie sich überraschen.

Interessant für

- Mitarbeiter aus der Buchhaltung
- Mitarbeiter im Forderungsmanagement
- Mitarbeiter im Sales

Referent*in



Dipl. Vw. Heike Reising

Nussknackerin für die Bereiche Kundenorientierung & Forderungsmanagement

Termine & Optionen

| DATUM | DAUER | ORT | FORMAT | PREIS |
|------------|----------|-------------------|--------|---------|
| 18.06.2024 | 0.5 Tage | Virtual Classroom | Online | € 480,- |
| 06.11.2024 | 0.5 Tage | Virtual Classroom | Online | € 480,- |

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