

Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.



EXTRA: Trénujete přímo v německém nebo anglickém jazyce!

Pozvánka na trénink:

Vymáhání pohledávek pro obchodníky (a další pracovníky firmy)

Vymáhání neuhrazené pohledávky po vašem zákazníkovi prověří, jak zdravě jste si s ním nastavili vztah. Málokoho vymáhat „baví“, ale dobré účty dělají dobré přátele. Hurá do toho!

- Neuhrazené pohledávky – čí je to problém v rámci firmy
- Asertivita a manipulace a jak je využít při vymáhání
- Jak se nenechat protistranou vyvést z míry
- Typické znaky problematických klientů a budoucího neplatičů

Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky školení (výkladu), workshopu a skupinové diskuze (např. reakce klientů na jejich dluh, varianty výmluv a reakce na ně) a tréninku (nacvičujeme zcela konkrétní situace vymáhání u konkrétních klientů).



PŘÍMÝ TRÉNINK VYMÁHÁNÍ NEUHRAZENÝCH POGLEDÁVEK

S připravenou sestavou pohledávek po splatnosti budeme v rámci tréninku provádět vymáhací telefonáty a to, co si nacvičíme, tak okamžitě použijeme v praxi. Takový trénink jistě podpoří i finanční ředitel!

Těším se na společný trénink.

Dušan Jílek

Ing. Dušan Jílek

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v České republice, řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. Od r. 2005 – 2014 byl spolujatelem a manažerem společnosti Everesta. Díky své jazykové výbavě byl garantem cizojazyčných programů a podílel se na spolupráci se zahraničním managementem firemní klientely. Nyní se věnuje samostatnému podnikání jako lektor a konzultant.

Pan Dušan Jílek hovoří aktivně německy a anglicky, rozumí francouzsky, italsky, rusky a polsky.

V oblasti poradenství se pan Jílek zaměřuje na oblasti zavádění nebo zefektivňování marketingových a obchodních procesů firem a organizací, navýšování prodeje a zvýšení zisku.



KONTAKT: M 775 201 325, info@dusanjilek.cz, www.dusanjilek.cz