

In deze training leer je scherp en gericht debiteurenbeheer verzorgen. Voor ondernemers of medewerkers die de basis van debiteurenbeheer al kennen. Deze training kan ook als opfris training. Deze training is met rollenspel van het telefoongesprek, hoe om te gaan met smoezen en de juiste manier van vragen stellen. Hoe lees je de ouderdomsanalyse en waar begin je. Hoe behaal je meer resultaat uit debiteurenbeheer.

Hierbij komen o.a. de volgende punten aan de orde;

- Hoe bouw je een telefoongesprek op
- Hoe kun je klanten stimuleren om binnen de betalingstermijn te betalen
- Hoe verbeter ik het betaalgedrag zonder dat het een klant kost
- De smoezen Top 10 en hoe ga je hier mee om
- Rollenspel
- Hoe communiceer je klantgericht
- Samenwerking met andere afdelingen
- Hoe lees je de ouderdomsanalyse
- Resultaatgericht werken
- Verbeteren van het debiteurenbeheer proces
- Verlagen van de dso
- Samenwerken met collega's van andere afdelingen

Incompany/Maatwerk

Inhoud training:

Wij geven onze In-Company trainingen op maat. Dit houdt in dat wij rekening houden met de branche waarin u zit, de ervaring van de medewerkers en de wensen van u als opdrachtgever. Dit kan zijn dat u bijvoorbeeld meer aandacht wilt voor het telefoongesprek (rollenspel), het samenwerken met collega's of hoe om te gaan met de ouderdomsanalyse. Alles met het resultaat om de dso te verlagen.

Om dit in beeld te krijgen, maar ook met welk programma u werkt en welk debiteurentraject u volgt, maken wij een afspraak met u om de inhoud van de training te bespreken.

Op deze manier kunnen wij de training helemaal op uw "maat" geven. Data, locatie, verzorging en kosten worden dan gespecificeerd in een offerte.