

Βερεσέδια Πελατών - Αντιμετώπιση Φαινομένου

Παράνομη, αλλά ευρέως διαδεδομένη πρακτική της αγοράς, είναι τα κοινώς **φέσια**.

Δυστυχώς, όλο και περισσότεροι καταναλωτές και επαγγελματίες, καταφεύγουν σε αγορές, έναντι υποσχέσεων δίχως αντίκρισμα.

Επιτήδριοι, δίχως αιδώ και ενοχές, караδοκούν την ευκαιρία, την ευπιστία ή την ανάγκη του εμπόρου για πώληση και τον "βάζουν στο χέρι."

Ενώ, σε περιόδους Οικονομικής Υφέσεως, όπως αυτή που διανύουμε, αυθαιρέτως και μονομερώς παραγράφουν τα χρέη τους εις βάρος επαγγελματιών που προσπαθούν να επιβιώσουν.

Η αγορά είναι **απρόβλεπτη**. Μάλιστα, σε ορισμένες περιπτώσεις,

οι **ρόλοι θύματος και θύτη εναλλάσσονται εκπληκτικά γρήγορα και αδιάκριτα**.

Εάν και 'σείς, ως επαγγελματίας, έχετε παρόμοια βιώματα, αδυνατείτε να εισπράξετε τις Πιστώσεις που έχετε παραχωρήσει ή έχετε χάσει χρήματα απ' αυτή την πρακτική, τότε έχετε ήδη μεταμορφωθεί σε μια μικρή, προσωπική Τράπεζα των Οφειλετών σας - της αξιότιμης πελατείας σας!

Χορηγείτε, Ατοκα, προσωπικά δάνεια.

Διότι, . . . περί αυτού πρόκειται!

Μη γελιέστε! Μη θεωρείτε πως τα βερεσέδια είναι ακόμη ένας τρόπος αύξησης των πωλήσεων. Εναλλακτικό είδος προωθητικής ενέργειας.

Πωλήσεις κάνετε μόνο όταν το Τιμολόγιο εξοφλείται τοις μετρητοίς.

Όμως το κακό δε σταματά εδώ.

Αλυσιδωτά, όπως το φαινόμενο Ντόμινο, το πρόβλημα μετακυλύεται στους Πιστωτές, αφού και οι ίδιοι αδυνατούν να πληρώσουν τις δικές τους οφειλές. Καταλήγουν σε οικονομικά αδιέξοδα, καταφεύγοντας στο δανεισμό ή τελικά στο κλείσιμο της επιχείρησής τους.

Συνειδητοποιείστε: Απλήρωτοι λογαριασμοί, δεν υπάρχουν.

Στο τέλος πάντα κάποιος τους πληρώνει.

Εισπραξη Οφειλών Πελατών Βερεσέδια

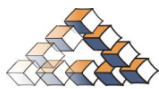
Περιορίστε τα Τεφτέρια
Διατηρήστε Αξιόπιστες Συνεργασίες

Εισηγητής: Ευάγ. Α. Γιομπλιάκης, MBA

Αξίωμα Εισπράξεων

Βασικές Αρχές

Εάν τα Ανοικτά Υπόλοιπα
είναι Αναγκαίο Κακό,
τότε η διόγκωσή τους οφείλεται
στην ΚΑΚΗ τους Διαχείριση.



Στην περίπτωση των ανείσπρακτων Οφειλών,
δεν πληρώνονται απ' τους οφειλέτες, αλλά απ' τους δανειστές τους!

Όπως έχουμε ήδη επισημάνει, παρόλο που το φαινόμενο
κυριαρχεί στο εμπόριο, δυστυχώς,

λίγοι διαθέτουν το θάρρος να "πατήσουν πόδι."

Να αντισταθούν, να το πατάξουν. Να εισπράξουν
όλα όσα τους οφείλουν, ενώ παράλληλα, να ελέγχουν
το ύψος και τους όρους των παρεχόμενων Πιστώσεων.

Η **αμείλικτη** και εύγλωττη απεικόνιση
που ήταν και είναι αναρτημένη σε πολλά καταστήματα,
«**Ο πωλών επί Πιστώσει. / Ο πωλών τοις Μετρητοίς.**»

δε φαίνεται πως ξορκίζει το κακό, αλλά ούτε και συνετίζει!

Οι πελάτες διαισθάνονται πως μπορούν να συμπαρασύρουν τους επαγγελματίες
σε μια ατέρμονη, αδιέξοδη και ανέξοδη διεκδυστική διαδικασία.

Το σιωπηλό, ωμό και αμείλικτο δίλλημα που,
σε πολλές περιπτώσεις εκβιασμός, τίθεται είναι:
«Εάν δε μου δώσεις αυτό που θέλω, με τους όρους
που εγώ απαιτώ, θα πάω στον ανταγωνιστή σου!»

Ετσι, έχει καθιερωθεί στην αγορά η **ψευδεπίγραφη**
ατάκα: **Πώληση δίχως "Διευκολύνσεις," ΔΕ γίνεται.**

Εάν τα παραπάνω διλλήματα είναι καθημερινά, τότε:
Πως μπορούμε να τα διαχειριστούμε "αναιμάκτα;"

Ποια είναι η μέση οδός όπου όλοι μένουν ευχαριστημένοι;

Πως μπορούμε να είμαστε ούτε εντελώς δοτικοί ή ενδοτικοί,
αλλά ούτε εντελώς σκληροί - άτεγκτοι;

Ποια είναι η πλέον κατάλληλη και ασφαλέστερη πολιτική
είσπραξης;

Πως μπορούμε να διατηρήσουμε την πελατεία μας,
χωρίς τα βερεσέδια;

Δηλαδή, πως μπορούμε να εφαρμόσουμε το κατάλληλο
μίγμα **πρόληψης "Πολιτική παροχής Πίστωσης"**
καθώς και **καταστολής**

"Τακτικών σταδιακής Είσπραξης"

όπου όλοι οι συναλλασσόμενοι, Εμποροι και Πελάτες, θα είναι
ικανοποιημένοι, ενώ παράλληλα, οι πωλήσεις να συνεχίζονται αμείωτα!

Ποιανού είναι η Ευθύνη Βασικές Αρχές

Τα Ανοικτά Υπόλοιπα
ΕΜΕΙΣ τα Δημιουργούμε.
Γι' αυτό, **μόνον ΕΜΕΙΣ** *έγκαιρα*
μπορούμε να τα Περιορίσουμε!

Ο Χρόνος κυλά εις Οφέλος του Οφειλέτη!

Ergoteam

Οι Υποσχέσεις ΔΕΝ είναι Χρήματα! Δημιουργία Οφειλών

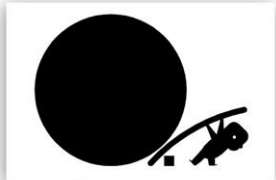
*Η πώληση ολοκληρώνεται, μόνο όταν
τα χρήματα μπουν στο ΤΑΜΕΙΟ σας!*

Εως τότε, θεωρείται οικειοθελής ΔΩΡΕΑ..



Ergoteam

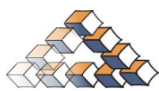
Ακόμη ένα Αξίωμα Αξιολόγηση Οργάνωσης



Δε θέλει Κόπο, θέλει . ΤΡΟΠΟ!

Ergoteam

Εισηγητής: Ευάγγελος Α. Γιαμπλιάς, ΜΒΑ



Θυμηθείτε: Οι καλοί Λογαριασμοί, κάνουν τους καλούς φίλους!

Αυτό που θα πρέπει να τονίσουμε είναι πως θα πρέπει να καθιερωθούν αξιόπιστοι κανόνες, που συνεχώς θα εξελίσσονται και θα προσαρμόζονται στις συγκεκριμένες ανάγκες της συγκεκριμένης επιχείρησης.

Προσέξτε. Εάν δεν αλλάξετε εσείς πρώτα, δεν πρόκειται να αλλάξουν οι πελάτες νοοτροπία ή τρόπο που συναλλάσσονται. Εάν δε θέσετε εσείς πρώτοι τους κανόνες πληρωμής, των αγοραπωλησιών, δε θα το κάνει το κάνουν οι πελάτες για λογαριασμό σας.

Οι επισφαλείς οφειλέτες τείνουν να θέτουν τους δικούς τους κανόνες και στις περισσότερες των περιπτώσεων . . . συνήθως ερήμην σας. Το μαθαίνετε πάντα τελευταίοι. Απλά τα πράγματα.

Είναι λοιπόν,

- . . δική σας ευθύνη να μετατρέψτε σε πωλήσεις τοις μετρητοίς, τα ανέξοδα βερεσέ των πελατών σας, όπως επίσης,
- . . δική σας ευθύνη να κάνετε ασφαλή διάγνωση των επισφαλών πελατών σας για να μην επαναληφθεί το φαινόμενο στο μέλλον.

Θυμηθείτε: **Δεν πρέπει να απογοητεύστε ούτε τον πελάτη, αλλά ούτε και τον εαυτό σας.**

Εάν τελικά η χορήγηση Πιστώσεων είναι Αναγκαίο κακό, τότε θα πρέπει να βρεθεί ένας τρόπος όπου όλοι οι συναλλασσόμενοι θα είναι ευχαριστημένοι. Εμποροι και Πελάτες.

Γι' αυτό, μην αδρανείτε, μην αυταπατάστε!

Οι επισφαλείς Πιστώσεις - τα βερεσέδια, είναι πολύ σοβαρό πρόβλημα. Δεν πρέπει να αγνοήστε την ύπαρξή τους ή να αναβάλετε την επίλυσή τους.

Στο Σεμινάριο "Είσπραξη Οφειλών Πελατών(κοινώς Βερεσέδια)," είναι μια **Βιωματική Εμπειρία** δίδονται λογικές,

απλές, καθημερινές, κοινού νου πρακτικές λύσεις για να αντιμετωπίστε όλους αυτούς που σιωπηλά απαιτούν να παραχωρήσετε ότι πουλάτε, έναντι φθηνών και ανέξοδων υποσχέσεων.

Η εμπειρία μας έχει δείξει, πως μπορεί η συμμετοχή σας να αποδειχθεί:

Μια ημέρα που μπορεί να αλλάξει τον τρόπο που σκέπτεστε.

Δε Θέλει Κόπο, Θέλει Τρόπο!

Πρόληψη

Ergoteam

Εισηγητής: Ευάγ. Α. Γιομπλάκης, M.B.A

Αποδεχθείτε, Απλές Αλήθειες . .

Δημιουργία Οφειλών

Τα Μόνα που έχουμε να φοβηθούμε, είναι:

Ο Φόβος & η Αγνοια!

Ergoteam

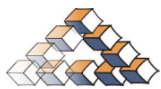
Τα Θανάσιμα 5 Αμαρτήματα

Πρακτική Παρέμβαση

1. **ΔΕΝ** αναθέτετε και εκπαιδεύετε συγκεκριμένο άτομο τη διαδικασία
2. **ΔΕΝ** προσαρμόζετε τη μέθοδο ανάλογα με τη δραστηριότητα σας
3. **ΔΕΝ** εφαρμόζετε όλες τις Διαδικασίες!!
4. **ΔΕ** συντονίζετε & Ελέγχετε την Ομάδα σας
5. **ΔΕΝ** επιμένετε - εφησυχάζετε

Λίθοι, Πλίνθοι, Κέρατοι . .

Ergoteam



Είναι πλούσιο σε ιδέες και τεχνικές προστασίας σας από κακόπιστους πελάτες, προσαρμοσμένες στη δομή και οργάνωση της μέσης ελληνικής επιχείρησης.

Δεν αναφέρονται σε εξωεταιρικούς μηχανισμούς εισπράξεων που έχουν εμφανιστεί τελευταία, με συχνά απρόβλεπτα αποτελέσματα. Με σπονδυλωτή ανάπτυξη του θέματος ακολουθεί την εξής σειρά:

- I. Αρχικά **ευαισθητοποιεί** και **αφυπνίζει** τον συμμετέχοντα στο γεγονός πως είναι ο **Μόνος** που μπορεί να εισπράξει, αφού ο ίδιος έχει δημιουργήσει τις οφειλές- με δικές του πρωτοβουλίες ή αδράνεια.
- II. Κατόπιν, αναλύεται η μεθοδολογία προσέγγισης της **Επικοινωνίας** για την εμπρόθεσμη **Είσπραξη** των ληξιπρόθεσμων Οφειλών.
Την άσκηση μεθοδευμένης, αξιόπιστης και κυρίως νόμιμης πίεσης ώστε να μην καταλύεται η εμπιστοσύνη και η εκτίμηση στο πρόσωπό σας, και βέβαια να μην έρθετε σε ρήξη με τον πελάτη και τον χάσετε. Το μέγα ζητούμενο . .
- III. Σε τελευταία φάση ο συμμετέχοντας μυείται στα Κριτήρια καθιέρωσης **Πιστωτικής Πολιτικής** ως τρόπο έγκαιρης **Πρόληψης** και **Διαχείρισης** των οφειλών. Κυρίως, σας προσανατολίζουμε στη μεθοδολογία του τι θα πρέπει να εφαρμόσετε ώστε να μην επαναλαμβάνονται θλιβερά φαινόμενα ή να είναι υπό τον έλεγχό σας η έκτασή τους.
- IV. Σε **ενδοεταιρικό επίπεδο**, προσδιορίζεται ο τρόπος ανάληψης Συμβουλευτικής δράσης, όπου μέσω του προσωπικού που ασχολείται με τις εισπράξεις γίνεται **διάγνωση** ορθών και λανθασμένων πρακτικών και διαμορφώνεται ένα νέο περιβάλλον συνεργασίας.
Μια ομάδα δράσης, βασισμένη στα αποτελέσματα



Συμπερασματικά:

Εισπράξτε τα χρήματα που θεωρείτε ξεγραμμένα.

Ας είμαστε ειλικρινείς: Μερικοί απλώς δε θέλουν να πληρώσουν. Στις στημένες τακτικές καθυστέρησης, αναβολής και άρνησης, αντιτάξτε τη δική σας μεθοδευμένη, οργανωμένη επιμονή. Εχετε κατά νου:

“Ο χρόνος πάντα κυλά προς όφελος του οφειλέτη.”

Το να γίνετε “κακοί” είναι πολύ κακή ιδέα.

Αποφεύγετε καλοθελητές με ακραίες λύσεις.

Οχι μόνο κοστίζουν, αλλά τραυματίζουν την εικόνα σας στην αγορά.

Ανεπανόρθωτα. Ο μόνος που μπορεί να σας βοηθήσει, είστε εσείς ο ίδιος!

Διαπιστώστε τι κάνετε σωστά και που πρέπει να βελτιωθείτε.

Πολλαπλασιάστε τις εισπράξεις, αλλάζοντας τις δικές σας συνήθειες.

Διαπιστώστε τα “κενά” στη δική σας συμπεριφορά. Αξιολογείστε

ψύχραιμα διαδικασίες & τακτικές που ακολουθείτε και βελτιώστε

τις εισπράξεις σας, με μικρές αλλά τεράστιας σημασίας προληπτικές ενέργειες.

Εάν η πρόληψη υπερτερεί της καταστολής, τότε, **κάλιο νωρίς παρά αργά.**

