

Dekalog Windykatora

ZASADA 1- Działaj szybko

Jak najszybciej skontaktuj się z dłużnikiem i nie daj mu zapomnieć o należności.

ZASADA 2 - Działaj aktywnie

Działaj aktywnie. Daj dłużnikowi powód by właśnie Tobie zapłacił jako pierwszemu.

ZASADA 3 - Działaj nieuchronnie

Dotrzymuj słowa i spełniaj groźby. Przekonuj dłużnika o nieuchronności swoich działań i ich konsekwencji. Maluj obrazy w umyśle dłużnika.

ZASADA 4 - Wywieraj presję

Skracaj odstępy i bądź coraz bardziej uciążliwy. Przekonuj dłużnika, że upływ czasu działa na jego niekorzyść.

ZASADA 5 - Nie przywiązuj wagi do wymówek dłużnika

Nie daj się przekonać, że dłużnik nie ma pieniędzy. Nie wdawaj się w dyskusje nad wymówkami. Nie udowadniaj, że są nieprawdziwe.

ZASADA 6 - Nie daj się sprowokować

Jeśli możesz zaczynaj neutralnie lub łagodnie. Nie daj się sprowokować, nie kłóć się z dłużnikiem, nie obrażaj go, nie reaguj agresywnie. Pozwól dłużnikowi zachować twarz. Oferuj pomoc w rozwiązaniu problemu.

ZASADA 7 - Działaj według planu

Przejmij kontrolę nad rozmową z dłużnikiem. Nie pozwól by to dłużnik kierował sytuacją. Działaj zgodnie z założonym z góry scenariuszem rozmowy i całej windykacji. Znajdź słabe miejsce dłużnika i wykorzystaj je.

ZASADA 8 - Bądź czujny

Zidentyfikuj moment krytyczny i zacznij działać natychmiast.

ZASADA 9 - Zdobywaj informacje

Przy każdej okazji zadawaj pytania i wyciągaj informacje od dłużnika, innych osób, instytucji. Weryfikuj zdobytą wiedzę.

ZASADA 10 - Nie stosuj zasad jeśli to się opłaca

Jeżeli uznasz że złamanie przykazania przyniesie więcej korzyści niż straty ZŁAM JE. Liczy się tylko skuteczność.