Кыргызстан банктарынын бирикмеси
Союз банков Кыргызстана
Union of Banks of Kyrgyzstan

Академия устойчивого развития

Академия устойчивого развития Союза банков Кыргызстана объявляет набор участников на тренинг:

Работа с просроченной задолженностью. Методы ведения переговоров при возврате просрочек

Участники тренинга освоят эффективные инструменты работы с просроченной задолженностью: от раннего выявления рисков и определения стратегии взыскания до ведения результативных переговоров с должниками. Научатся грамотно работать с возражениями и отказами, находить индивидуальный подход к сложным клиентам и достигать конкретных договорённостей о погашении долга. Полученные знания помогут повысить эффективность взыскания, сократить объём проблемной задолженности и минимизировать кредитные потери.

Айгуль Чабанова – тренер Академии устойчивого развития СБК, Эксперт в области банковского дела, кредитования, кредитного администрирования и управления проблемной задолженностью. Обладает практической экспертизой в сфере оценки кредитных рисков, взыскания просроченной задолженности, урегулирования проблемных кредитов, разработки стратегий возврата долгов и ведения эффективных переговоров с заёмщиками. Опыт работы в финансовом секторе более 27 лет.

28 ноября 2026 г.
09:00-16:00
ул. Ибраимова 103/1, блок С, этаж 14
Стоимость семинара: 5000 сом

Регистрация на тренинг:

996 509 901 058
office@ub.kg

Кыргызстан банктарынын бирикмеси
Союз банков Кыргызстана
Union of Banks of Kyrgyzstan

Академия устойчивого развития

Работа с просроченной задолженностью. Методы ведения переговоров при возврате просрочек

Тема блока	Метод / формат
Знакомство, установка целей и ожиданий	Фасилитация ожиданий и целей
Процедура работы с просрочками. Причины возникновения	Мини-лекция; разбор кейсов по причинам просроченной задолженности в парах; групповая работа «Путь просрочки»
Перерыв	—
Построение стратегии поведения при возврате платежей	Мини-лекция (soft/hard); кейс в группах по 4 чел. + презентация стратегий (3–5 мин)
Обед	—
Базовые принципы переговоров. Типы переговорщиков	Мини-лекция; экспресс-диагностика стиля ведения переговоров;
Структура переговоров. Аргументация	Мини-лекция; мозговой штурм в подгруппах
Перерыв	—
Психологический подход. Работа с возражениями	Мини-лекция; ролевая игра в тройках (заёмщик / переговорщик / наблюдатель)
Фиксация результатов работы по проблемным кредитам	Мини-лекция; практикум заполнения отчёта; итоговая рефлексия