

企业应收账款快速回收及信用管理实务

【主办单位】一六八培训网

【举办时间】2014年11月15-16日深圳 11月29-30日上海

2014年11月20-21日 杭州 11月22日-23日 北京

【收费标准】3200元1人，4800元2人，不再打折。（包括资料费、午餐及上下午茶点等）

【培训对象】财务总监、营销总监、企管部经理、高级财会人员、信用管理人员、营销人员等。

【报名电话】021 - 5108 2085 5187 2644 江先生 胡小姐

【温馨提示】课程可为企业提供上门内训服务，学员在课程结束半年内开展企业内训的，可以在内训项目中全额充抵本次培训费用，欢迎来电咨询！

●课程收获：

清晰逾期应收账款的回收流程，加快欠款催收，挽回企业呆帐、坏帐损失；加强销售流程中各环节的信用管理，规范合同及票据；了解完整的信用管理流程，培养营销人员的风险意识，协调财务人员与营销人员之间的矛盾。

●课程大纲：（分享多个经典案例）

一、透视应收账款的本质：

1. 应收账款的两大特点

---期限性

---有限规模

2. 不同角度看应收账款

---商业角度的应收账款

---法律角度的应收账款

---债权人的角度看应收账款

---债务人的角度看应收账款

3. 应收账款管理的目标

---应收账款管理对于企业的重要性

二、逾期账款的催收思路和技巧：

1. 企业债务的特性

---债务人欠款的原因

---企业的债务存在怎样的矛盾

2. 赊销客户的分析

---欠款客户的分类

---客户欠款的两大根本要素

---客户拒绝付款的借口

3. 企业催收政策

---企业如何自行催收拖欠的款项

---企业催收的各种方法：电话、信函、面访等

4. 欠款成功回收的因素

---增加催收效果的方法

---怎样才能令客户按时付款

5. 企业追账的原则

---四项追账原则

---商业追账的各种手段

---企业追账的法律手段

三、应收账款管理的方法及实施：

1. 应收账款跟踪管理方法

---日常应收账款管理跟踪法则

---危险信号的识别

---账单管理系统

2. 应收账款管理具体操作

---A/R预警系统

---DSO法：影响DSO的因素、计算DSO的方法、如何改善你的DSO

---A/R的总量控制法：使企业的应收账款处于合理水平

---A/R帐龄管理法：制作帐龄记录表、帐龄结构分析、帐龄二维象限图法、帐龄分级管理

3. 账款管理体系的建立

---应收账款日常管理系统介绍

四、合同及单据管理：

1. 如何保障公司债权

---保障公司债权的各种文书有哪些

---保障公司债权的三大重要文件

2. 票据管理系统

---发票的管理

---月结单的管理

3. 授权委托书的管理

---授权委托书的作用

---什么情况下需要签订授权委托书

4. 其他管理工具介绍

五、客户信息的获得渠道及使用：

1. 信用管理客户的分类

---不同的管理角度对客户分类依据不同

---信用管理客户分类的依据

2. 新客户所关注的信息点

---体现合法性的信息

---体现资本实力的信息

---体现业务发展潜力的信息

3. 老客户所关注的信息点

---体现各种变动状况的信息

---体现资本周转状况的信息

---体现交易记录的信息

4. 个人客户所关注的信息点

---个人客户的特点

---管理个人客户的要领

5. 各种信息的来源和使用

---如何建立企业内部信息管理系统

---如何有效利用征信资源

六、信用评估技术与方法：

1. 信用评估分析框架

---可比性

---信用评估的三阶段十步骤

2. 客户信用状况分析

---客户偿债能力分析运用

---影响客户偿债能力的因素

---客户营运能力分析运用

---有效分析客户营运能力的方法

---客户获利/收入能力分析运用

---有效分析客户获利能力的方法

3. 信用评估的综合运用

---对赊销客户合理分类管理

---特征分析评估模型

---特征分析评估模型的用途

---合理信用额度的估算公式

---合理信用期限的考虑因素

4. 信用评估演练

---信息量化的手段

---客观评价加主观评价的运用

七、信用评估案例演练

实际案例现场研讨

八、信用管理流程的思路和体系建设：

1. 全程信用管理模式

---企业信用管理的三大误区

---信用管理职能的合理设置

2. 信用管理人员的职责

---信用管理人员的素质要求

---信用管理人员的技能要求

3. 信用管理体系的建立

---如何建立适合不同类型的信用管理体系

---不同类型企业信用管理的特点

4. 成功企业信用管理举例剖析

●【授课专家介绍】资深信用管理专家 王强

高级管理顾问 高级培训师、成功的培训专家。上海财经大学信用管理硕士专业客座导师，业技师协会全国职业培训与资格认证授权讲师；国内某大型律师事务所首席培训师，高级信用管理咨询顾问；曾就职于商业银行及香港大型连锁集团公司，涉足系统建设、信贷控制、财务管理、公司全面管理等领域；均有建树。作为顾问式培训专家，王强老师通过对数百家各类企业的销售、信用、评估、商帐管理的咨询和接触，深刻剖析企业的信用管理案例，总结了非常丰富的企业信用管理实际操作经验和培训经验，在企业信用分析和风险管理方面以及个人理财和财商教育方面有着深入的研究。同时，也参与了各级政府区域信用体系建设咨询工作、数十家大型上市公司信用管理体系建立的咨询工作、银行体系的贷款评估体系建设工作。接受过王先生培训指导的部分客户有：广东太古可口可乐、广州百事可乐、松下万宝压缩机、三菱电机、葛兰素史克（重庆）、日立（中国）、汽巴精化（中国）、扬子江乙炔、亚新科工业集团、中国网通上海公司、中石化集团等上千家企业，学员超过15000人，均受到企业与学员的一致赞扬。实实在在为企业的信用管理解决了不少难题。