

《应收账款催收及信用管理》

汤婧平

【课程主题】

企业不赊销，收入上不去，赊销，收入上去了，但应收账款也上去了，企业的资金占用量也上去了。搞不好，赚的钱也都搭进去了。

所以，对于应收账款的管理，是一项系统性的工程。

简单层面的讲，是从签订合同时，就要规避相关的风险，从选择客户的时候就确定好合作条款。

但，深层次的讲，合同、信用管理、应收账款的分析等等还属于策略层面的，战略层面的是，要做一个什么样的产品，有什么样的服务，才能在合作中有设定对企业最有效条款的权力。

【课程大纲】

一、合同及交易单据的管理

- ◆ 如何保障公司的合法权益
 - ◇ 保障公司债权的文书有哪些
 - ◇ 保障公司债权的三大重要文件
 - ◇ 如何进行有效的合同管理
 - ◇ 商业往来为什么要签订合同
 - ◇ 合同管理注意的细节
 - ◇ 怎么样的合同才有效
 - ◇ 签订合同时需要注意的细节
 - ◇ 预防合同条款陷阱
 - ◇ 格式合同的无效条款
- ◆ 如何管好第一手资料——票据
 - ◇ 收货确认单的管理
 - ◇ 发票的管理
 - ◇ 对账单的管理
- ◆ 如何授权——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
 - ◇ 黑名单管理
 - ◇ 其他管理工具介绍

【案例】看看这份合同的陷阱在哪里？

二、应收账款的成本管理

- ◆ 机会成本
- ◆ 管理成本——因赊销和管理应收账款而发生的费用：
 - ◇ 调查费用
 - ◇ 信息费用
 - ◇ 收款费用
- ◆ 坏账损失成本
- ◆ 税收成本

【案例】不同信用条件下，应收账款成本的计算及政策选择

三、应收账款管理的指标计算

- ◆ 应收帐款周转率
- ◆ 应收帐款周转天数
- ◆ 应收账款与收入的比

【案例】从承德露露与深深宝 A 应收账款周转率看企业管理水平

四、应收账款管理的思路和方法

- ◆ 应收账款的决策
- ◆ 信用政策及其执行
- ◆ 应收账款的内部控制制度

【案例】格力为什么可以先款后货

五、应收帐款的决策

- ◆ 提供不提供赊销的决策
- ◆ 对什么人提供赊销的决策
- ◆ 提供多少赊销的决策
- ◆ 赊销期限的决策

【案例】应收账款的策略是渠道管理第一策略

六、信用政策的制定

信用政策主要包括三个方面：信用标准，信用条件，收款政策

- ◆ 信用标准
- ◆ 信用条件
- ◆ 收款政策

【案例】信用政策与企业的竞争地位之间的关系

七、应收帐款的内部控制制度

- ◆ 应收账款的风险分析
- ◆ 应收账款控制制度

【案例】销售环节的制度及风险管控措施

八、如何从根本上解决应收账款的问题

- ◆ 应收账款形成的社会原因
- ◆ 应收账款形成的企业原因
- ◆ 解决应收账款的问题，要解决的几大问题

【案例】为什么承德露露没有应收账款