

企业赊销与信用管理

课程背景:

为什么说企业现金流正常，是企业正常经营的前提？为什么说“客户是老朋友，赊销一点金额没关系”是错误的？企业的财务人员，在赊销业务中如何扮演好角色？为什么企业的营业额在提高，但利润在降低？为什么企业在每月发工资前，财务人员和老板总是压力很大？如何化解这种压力？如何做到既做大生意，又让公司资金风险降低？面对国内客户普遍信用缺失，企业如何打开市场？本课程基于以上问题的解决，为企业销售部门，财务部门从流程的设计管控方面，给出全面优化方案，减少公司资金的风险。

课程收益:

- □在促进销售的前提下，又控制资金风险，保证公司现金流的正常。
- □解决了以前对客户赊销没有规则，不好跟踪，结果难以掌控的问题。
- □从系统的角度，全流程的观点，对客户筛选，赊销过程控制，内部激励和约束机制方面，问题处理方面全方位地给到了解决方案。减少了企业资金风险，提升企业利润。
- □销售经理可掌握筛选信用客户的方法，从源头上实行控制。
- □财务人员在监督业务流程过程中，掌握额度控制的原则。
- □公司总经理可以在销售与财务的双重监管下，轻松经营企业，不用为应收账款发愁。
- □改变传统的企业赊销账款的随意性，让企业在规范，风险可控的前提下，正常运作。

学员对象:

中小型企业的企业家，总经理，副总经理，财务经理和销售经理

授课方式:

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练

课程时间:

2天，6小时/天

课程大纲

导引：

第一讲:企业要加强赊销管理

一.企业面临的信用风险环境

- 1.我国缺少社会信用体系
- 2.市场经济是信用经济

3.我国企业为社会信用危机付出的代价

4.企业面临的信用环境

二.企业的拖欠现状分析

1.企业拖欠现状

2.企业拖欠的原因

三.企业信用风险的来源

1.经营风险

2.风险来源

第二讲:赊销管理整体解决方案

1.企业信用管理的误区

2.信用管理的地位和作用

3.双链条全过程控制方案

第三讲:如何判断新客户的合法身份

一 . 法人营业执照的内容和识别要点

1.企业法人营业执照的正本与副本

2.法人营业执照的分类

3.企业名称

4.住所

5.法定代表人

6.注册资金

7.注册号

8.成立日期

9.经营范围

二 . 明确新客户合法身份的步骤和内容

1.索要营业执照和资信证明

2.注册资料的相互印证

3.考察信息

4.注册资料和相关信息的相互印证

三 . 如何获取和核实客户的注册资料

1.获取和核实的 4 种方法

第四讲:筛选评估客户

一 . 找准目标客户

- 1.选择经销商的六条标准
- 2.如何识别客户风险
 - 1) 企业概况资料
 - 2) 组织管理
 - 3) 经营情况
 - 4) 其他注意事项
 - 5) 基本经营数据
 - 6) 财务数据
 - 7) 历史信用记录

二 . 收集合作阶段

- 1..收集客户信用资料的三种方法
- 2.合作初期赊销三原则

案例演示:

第五讲:建立信用档案

一 . 有据可依

- 1.信用客户的前提条件

二 . 重要的二份表格

- 1.月结货款申请书 附案例
- 2.信用付款申请书 附案例

第六讲:实行额度控制

一 . 申请

- 1.信用额度申请

二 . 实行

- 1.合理额度的实行方法

三 . 调整

- 1..赊销销额度的调整时机
- 2.如何调整客户的信用额度

四 . 拒绝

1.如何委婉地拒绝? 附案例.

五.清晰

1.完整清晰的对账单 附案例

第七讲:内部建立制约机制

1.客户发生拖欠的 9 个理由

2.客户发生拖欠的信号

3..早期逾期期限的确定

4.专门收账期内债务分析

5.不按时回款怎么办

6.业务经理的制约机制

7.财务监管机制

8.收款通知书

9.最后的方式---打官司

第八讲:鼓励与惩罚并重

1.鼓励的三条措施

2.惩罚的三条措施

第九讲：客户资信管理

一.客户初选法

1.核心思想

2.初选标准

二.资信调查法

1.调查时机

三.客户分类管理法

四.客户数据库和信息管理系统建立

1.4 个管理系统

第十讲：课程收尾

1．回顾课程

2．答疑解惑

3．合影道别