

《应收账款管理技巧实务与企业信用风险控制》

【课程收益】：

在“共享经济&粉丝经济”盛行的风口中，企业怎样才能突破“销售难&收款更难”困境：

企业为何会产生大量的应收账款？如何面对？企业出现大量逾期的应收账款，谁来负责？如何实现销售最大化、回款最快化和坏帐最小化？缺乏信用风险控制对销售质量和现金流的影响是什么？

如何设计和优化信用销售业务流程？销售部门是否要对应收账款负责？负责什么？如何有效地建立企业内部风险管理机制？合同签订注意事项和风险防范要点有哪些？如何应对客户拖延付款的借口和理由？怎样对应收账款进行跟踪监控？如何制定催帐策略？如何催讨难讨之债？

通过本课程的学习，做到“事前防范”：制订合理的赊销政策，准确评估客户赊销风险，合理确定赊销额度；做到“事中管理”：有效跟踪客户，发现风险点并制定有效解决方案；做到“事后解决”：掌握各种预防呆帐和欠款催收实战技能，降低企业呆账和坏账的损失。达到销售最大化，风险最小化的目的……

【培训对象】：

企业财务部、市场部、法律部、战略发展部、风险控制部中、高级管理人员及其与风险控制和市场开拓有关部门的人士。

【培训时间】：

2天

【课程大纲】：

引之：共享经济下的信用管理核心是什么

第一节 新经济环境下企业应收账款管理整体解决方案

- 一、新经济下企业赊销为何也会失败
- 二、共享经济与粉丝经济的赊销环境
- 三、企业面临的赊销风险
- 四、客户的延迟付款对企业经营的影响
- 五、应收账款管理和现金流的关系

六、应收帐款管理和利润的关系

七、企业呆帐产生的原因分析

案例教学：某企业应收帐款管理现状诊断

第二节 企业逾期应收帐款的催收政策与案例解析

一、业务人员如何克服催帐的不安心理

二、业务人员的催帐礼仪与基本技能

三、催帐人员的特质与心理对抗

四、债务人的八种典型拖欠心理分析

五、如何应对四种不同性格特征的债务人

六、如何充分应用债务分析的技术

七、充分掌握一般到特殊再到十步催帐法

八、如何管控帐款回收进度表

第三节 企业常规催帐与技巧的应用与案例解析

一、电话催帐技巧与最佳时间

二、如何找到关键联系人

三、如何打第一个催帐电话

四、如何掌握电话的措辞和语气

五、电话催帐日志与催帐信的撰写技巧

六、催帐的面访技巧和注意事项

七、持续跟踪技巧和要点掌握

练习：电话催帐技巧实战训练

第四节 企业出现不良帐款的催收与技巧应用与案例解析

一、如何找到欠款人的“弱点”进攻

二、“等待”与“威慑”的运用技巧

三、如何运用“商业制裁或停止服务”策略

四、如何运用“妥协和果断”策略

五、如何应用“组合追帐”策略

六、适度利用第三方代理追帐

七、企业对付呆帐的十种技巧

案例 1：针对国有企业及主要负责人的双重催收策略

案例 2：针对民营制造型企业的施加压力的方法

第五节 企业应收帐款管理方法和管理系统

- 一、销售与财务的各负其责及密切配合
- 二、怎样建立证据链和债权文件的完备性管理
- 三、如何运用 A/R 的总量控制法使应收帐款处于合理水平
- 四、怎样运用 A/R 帐龄管理法防范死账呆账的发生
- 五、如何应用 DSO 法来改善你的 DSO
- 六、如何有效运用 A/R 监控报告
- 七、应收帐款管理信息系统整体构架
- 八、收款工作的考核标准和检查制度

第六节 企业征信调查与客户信用管理系统构建与案例解析

- 一、选择新客户时如何确定其合法身份。
- 二、分销商的风险识别与要点掌握
- 三、大客户的风险识别与要点掌握
- 四、对客户实施征信调查的时机与技巧
- 五、信用资料三种途径的精确运用
- 六、客户发生经营危机的异常征兆识别
- 七、客户数量的合理控制与分级管理

案例：某企业的客户分类方法

总结：