

## 企业赊销与应收账款管理

### 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？怎样迅速提高应收帐款回收率？怎样有效地催收拖欠帐款，减少呆帐、坏帐损失？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和收款技巧方面，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。
- 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。
- 对应收账款采取合理的方法，保证资金安全，维护好客户关系。
- 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，建立企业信用管理体系。

### 学员对象:

企业家，总经理，副总经理，财务经理和销售经理、信用经理、信用或专业会计人员、法制或清欠人员、其他高级经理、董事长。

### 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.月结贷款申请书 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 催帐技巧

- 1、客户拖欠理由及拖欠信号
- 2、客户拖延手法：躲、拉、赖、拖、推

---

### 3、催帐指导基本原则:

晓之以“理”、动之以“情”、导之以“利”、诉诸于“法”

### 4、客户拖延手法对策：快、缠、勤、粘、逼

### 5、催帐情形与催款技巧实务

### 6、几种方式的催帐技巧

#### ① 电话收帐技巧

#### ② 收帐信的写法

#### ③ 其他收帐技巧

实战演练：分组研讨催帐技巧

### **第十一讲 让呆帐起死回生的基本原则与技巧**

#### 1. 针对不同类型企业的追帐技巧

#### 2. 不同追帐阶段技巧

#### 3. 不同追帐方式的注意事项

### **第十二讲：课程收尾**

#### 1. 回顾课程

#### 2. 答疑解惑

#### 3. 合影道别