

# 《企业应收帐款管理与催帐实战培训》

## 【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。

## 【课程对象】

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。

## 【课程方式】

线上授课：讲师讲授+案例分析+视频互动+情景模拟+实操演练

## 【课程时间】

3小时

## 【课程大纲】

### 第一期：

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

## 案例分享：新华都的22亿交易款何时收？

### 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

案例分享：长虹巨亏 40 亿背后的原因？

## 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

案例分享：河北大客户的案例

## 第九讲 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

## 第十讲：课程收尾

1．回顾课程

2．答疑解惑

### 3 . 合影道别