

《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。

签订合同是否有一定的风险？一个公司又是如何去防范合同风险的呢？

【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。
- 让学员掌握基本的营销技巧。
- 让企业掌握签订合同的基本原则与底线，预防风险。

【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】

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

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：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：
- 4、晓之以“理”、动之以“情”、导之以“利”、诉诸于“法”
- 5、客户拖延手法对策：快、缠、勤、粘、逼
- 6、催帐情形与催款技巧实务

一. 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：合同签订风险防范

一. 签订前对合作对象的审查(调查)

二. 合同各主要条款的审查

1. 规格条款：
2. 质量标准条款：
3. 包装条款
4. 交付方式条款(送货条款)：
5. 付款条款：
6. 违约责任条款：
- 7 争议处理条款

第十三讲：课程收尾

1. 回顾课程
2. 答疑解惑
3. 合影道别