

## **Курс «Построение системы управления дебиторской задолженностью».**

Главная задача данного курса – дать участникам практические инструменты и работающие алгоритмы, достаточные для самостоятельного построения системы управления дебиторской задолженностью у себя в компании.

В ходе курса Вы узнаете:

- как построить бизнес-процессы управления дебиторской задолженностью и организовать эффективное взаимодействие между различными подразделениями в своей компании;
- как организовать процедуру проверки контрагента и на что надо обязательно обращать внимание;
- какие существуют нестандартные методы сбора информации о контрагенте;
- как снизить риск возникновения просрочки оплаты;
- как сократить время возврата долга;
- как оценивать эффективность работы с дебиторской задолженностью в рамках всей компании.

### **Программа обучения**

1. Введение
  - 1.1. Причины возникновения ДЗ
  - 1.2. Типовые проблемы при работе с ДЗ
  - 1.3. Основные этапы работы с ДЗ
2. Инструменты проверки, мониторинга и возврата
  - 2.1. Проверка благонадежности контрагента:
    - 2.1.1. Источники информации и ресурсы.
    - 2.1.2. Система СПАРК как эффективный инструмент аналитика.
    - 2.1.3. Поиск связей и выявление негатива
    - 2.1.4. Финансовый анализ
    - 2.1.5. Дополнительные источники информации
    - 2.1.6. Выезд к заемщику.
  - 2.2. Инструменты снижения финансового риска
  - 2.3. Особенности заключения договоров с отсрочкой платежа с учетом последних изменений в законодательстве.
  - 2.4. Мониторинг:
    - 2.4.1. Инструменты мониторинга текущего состояния заемщика.
    - 2.4.2. Оценка всего пула ДЗ в компании.
  - 2.5. Этап возврата долга
    - 2.5.1. Напоминания
    - 2.5.2. Переговоры с должником. Встреча.
    - 2.5.3. Претензионная работа. Суд.
    - 2.5.4. Получение активов должника.
    - 2.5.5. Взаимодействие с ФССП
    - 2.5.6. Банкротство

3. Пример пошагового бизнес-процесса работы с ДЗ в торговой компании (со сроками и ответственными лицами)
  - 3.1. Проверка контрагента
  - 3.2. Принятие решения
  - 3.3. Подписание и контроль договора
  - 3.4. Контроль оплат, контроль первички
  - 3.5. Мониторинг
  - 3.6. Пролонгация и изменение условий
  - 3.7. Напоминание, просрочка, стоп-отгрузка
  - 3.8. Переговоры с должником
  - 3.9. Претензионная работа, суд,
  - 3.10. ФССП, Банкротство
  - 3.11. Возобновление работ после возврата долга
4. Особенности построение системы управления ДЗ
  - 4.1. Что такое система управления ДЗ
  - 4.2. Как построить работающий бизнес-процесс
  - 4.3. Мотивация и обучение персонала
  - 4.4. Автоматизация на уровне ERP/CRM
  - 4.5. Анализ ключевых показателей эффективности управления ДЗ.
  - 4.6. Разработка политики работы с ДЗ в Компании. Анализ конкурентов.  
Правильное позиционирование отсрочки.
  - 4.7. Выявление мошенничества при работе с ДЗ
5. С чего начать внедрение системы управления ДЗ у себя в Компании.
  - 5.1. Чек-лист
  - 5.2. Рекомендованные материалы для изучения

**Дополнительные материалы:**

- Конспект с основными тезисами и примером бизнес-процесса
- Кейс №1: примеры неблагонадежных ю/л для проверки и поиска связей.
- Кейс №2: примеры ю/л для «Портфеля»