

Курс «Построение системы управление 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. Современные информационные инструменты оценки кредитных рисков по контрагенту. (Спикер – Татьяна Бейшер)
 - Оценка вероятности неплатежеспособности компании;
 - Признаки банкротства. Показатели кредитных рисков. Скоринги;
 - Платежная дисциплина – возможности и источники данных;
 - Управление рисками портфеля контрагентов;
 - Оперативное отслеживание высокорисковых факторов в компании;
 - Кредитные истории физических и юридических лиц
 - 2.1.3. Поиск связей и выявление негатива
 - 2.1.4. Финансовый анализ для «безопасника»: выявляем «рисованную» бухгалтерскую отчетность.
 - 2.1.5. Дополнительные источники информации
 - 2.2. Профилактика проблемных долгов на стадии переговоров: закрепляем моральную ответственность.
 - 2.3. Инструменты снижения финансового риска

- 2.4. Особенности заключения договоров с отсрочкой платежа с учетом изменений в законодательстве.
- 2.5. Мониторинг:
 - 2.5.1. Инструменты мониторинга текущего состояния заемщика.
 - 2.5.2. Оценка всего пула ДЗ в компании.
- 2.6. Этап возврата долга
 - 2.6.1. Напоминания
 - 2.6.2. Переговоры с должником, выезд на встречу, Работа с
 - 2.6.3. Претензионная работа. Суд.
 - 2.6.4. Получение активов должника.
 - 2.6.5. Алгоритм взыскания долгов через судебных приставов.
 - 2.6.6. Банкротство. Защита интересов кредитора в процедуре банкротства.
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. Аудит и поиск проблемных мест.
 - 5.2. Рекомендованные материалы для изучения

Дополнительные материалы:

- Перечень контрольных точек при проверке контрагента;
- Пример бизнес-процесса по работе с дебиторской задолженностью;
- Чек-лист по работе с дебиторской задолженностью.