

ПРОГРАММА ОНЛАЙН-ТРЕНИНГА

«Управление дебиторкой: наведи порядок, собери долги! Повышаем эффективность»

Продолжительность: 8 академических часов (с 10:00 до 17:30 Мск).

- 10:00-11:30**
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: «стандартные» и неочевидные индикаторы риска. Поиск связей и выявление негатива. Подтверждение реальности ведения финансово-хозяйственной деятельности.
 - 2.2. Анализ платежной дисциплины контрагента. Портфельный подход к оценке рисков.
 - 2.3. Финансовый анализ для «безопасника»: выявляем «рисованную» бухгалтерскую отчетность.
 - 2.4. Информация о платежной дисциплине контрагента (спикер Алексей Морсин, ГК «Интерфакс»)
- 11:30-11:45** *Перерыв*
- 11:45-13:15**
3. Инструменты снижения финансового риска. Особенности заключения договоров с отсрочкой платежа.
 4. Профилактика проблемных долгов на стадии переговоров: закрепляем моральную ответственность, договариваемся о получении поручительства. Разбор скриптов и кейсов
 5. Этапы работы с проблемной задолженностью:
 - 5.1. Напоминания
 - 5.2. Переговоры с должником, выезд на встречу.
 - 5.3. Получение неустойки на этапе досудебного урегулирования.
 - 5.4. Претензионная работа. Суд.
 - 5.5. Алгоритм взыскания долгов через судебных приставов.
 - 5.6. Банкротство. Защита интересов кредитора в процедуре банкротства.
 - 5.7. Работа с неустойкой.
- 13:15-14:00** *Перерыв*
- 14:00-15:30**
6. Пример пошагового бизнес-процесса работы с ДЗ в торговой компании (со сроками и ответственными лицами)
 7. Особенности построения системы управления ДЗ
 - 7.1. Что такое система управления ДЗ и как построить работающий бизнес-процесс
 - 7.2. Разрабатываем регламент работы с ДЗ. Обязательные пункты и типовые ошибки. Разбор кейсов
 - 7.3. Обучение персонала
 - 7.4. Изменение мотивации сотрудников Коммерческой службы и СЭБ
 - 7.5. Автоматизация на уровне ERP/CRM
 - 7.6. Разработка политики работы с ДЗ в Компании. Анализ конкурентов. Правильное позиционирование отсрочки
- 15:30-15:45** *Перерыв*
- 15:45-17:30**
8. Анализ ключевых показателей эффективности управления ДЗ. Разбор кейсов.
 - 8.1. Анализ всего бизнес-процесса и отдельных этапов
 - 8.2. Сравнение групп заемщиков (каналов продаж) с т.з. рисков и реальной прибыли
 - 8.3. Проблемные долги как источник для получения управленческой информации
 9. С чего начать внедрение системы управления ДЗ у себя в Компании
 - 9.1. Как обосновать руководству и коллегам необходимость внедрения изменений. Как внедрять изменения
 - 9.2. Как внедрить «непопулярные» изменения
 - 9.3. Аудит и поиск проблемных мест
 - 9.4. Рекомендованные материалы для изучения
 10. Разбор кейсов слушателей
- 17:30** *Окончание тренинга*