

Тренинг

## «Управление дебиторкой: наведи порядок, собери долги!»

Ведущий тренинга – Евгений Соловьев, эксперт-практик по вопросам управления дебиторской задолженностью

Продолжительность – 16 академических часов.

Дата тренинга: 22, 23 апреля 2021 года, г. Москва, [Учебный центр ГК «Интерфакс»](#).

Возможно участие в дистанционном формате.

### Описание

Что такое дебиторская задолженность? Для одних компаний это источник вечной головной боли и проблем. А для других – это эффективный инструмент увеличения продаж и повышения лояльности своих Клиентов (за счет предоставления им отсрочки платежа). В крупной компании в работе с дебиторской задолженностью всегда принимают участие сотрудники различных подразделений. Это: коммерческая служба в лице отдела продаж; служба безопасности, выполняющая проверку контрагентов; юристы и финансовая служба. От того, насколько четко выстроены бизнес-процессы взаимодействия между данными подразделениями, напрямую зависит вероятность возникновения проблемного долга и шансы этот долг потом вернуть.

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

### Обучение поможет решить следующие проблемы:

- Компании не хватает оборотных средств, а размер просроченной дебиторки постоянно растет.
- Отсутствует система оценки рисков сотрудничества и проверки репутации контрагентов
- О долгах вспоминают только тогда, когда шанс их вернуть уже стремиться к нулю
- Клиент говорит: «Денег нет! Когда будут? Не знаю, но вы держитесь...» и сотрудники не понимают, что делать дальше.
- Отсутствует алгоритм возврата долга, а ответственность «размыта» между сотрудниками различных подразделений.

### Результаты после тренинга:

- Изучите пошаговый бизнес-процесс работы с дебиторской задолженностью, регламентирующий взаимодействие между различными подразделениями (с помощью данного подхода удалось сократить среднее время возврата долга в 4 раза).
- Узнаете, как заставить этот бизнес-процесс эффективно работать.
- Сможете самостоятельно оценивать риски сотрудничества с контрагентами и принимать решение об отгрузке товара без предоплаты
- Снизите потери компании за счет уменьшения просроченной и проблемной дебиторской задолженности.

Аудитория тренинга: руководители и сотрудники службы экономической безопасности, финансовой и коммерческой службы (в зависимости от аудитории меняются акценты, подстраиваясь под задачи каждой из групп сотрудников).

## Программа тренинга

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. Поиск связей и выявление негатива.
    - 2.1.3. Подтверждение реальности ведения финансово-хозяйственной деятельности.
    - 2.1.4. Финансовый анализ для «безопасника»: выявляем «рисованную» бухгалтерскую отчетность.
    - 2.1.5. Дополнительные источники информации
    - 2.1.6. Разбор кейсов.
  - 2.2. Профилактика проблемных долгов на стадии переговоров: закрепляем моральную ответственность, договариваемся о получении поручительства. Разбор скриптов и кейсов.
  - 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.
    - 2.6.3. Получение неустойки на этапе досудебного урегулирования.
    - 2.6.4. Претензионная работа. Суд.
    - 2.6.5. Получение активов должника.
    - 2.6.6. Алгоритм взыскания долгов через судебных приставов.
    - 2.6.7. Банкротство. Защита интересов кредитора в процедуре банкротства.
  - 2.7. Разбор кейсов слушателей (вместе разбираем Ваши вопросы и находим решение).
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 построения системы управления ДЗ
  - 4.1. Что такое система управления ДЗ
  - 4.2. Как построить работающий бизнес-процесс
  - 4.3. Обучение персонала
  - 4.4. Изменение мотивации сотрудников Коммерческой службы и СЭБ.
  - 4.5. Автоматизация на уровне ERP/CRM
  - 4.6. Анализ ключевых показателей эффективности управления ДЗ. Разбор кейсов.
  - 4.7. Разработка политики работы с ДЗ в Компании. Анализ конкурентов.  
Правильное позиционирование отсрочки.
  - 4.8. Альтернативный механизм получения неустойки.
  - 4.9. Выявление мошенничества при работе с ДЗ.
5. Стратегия работы с дебиторской задолженностью в условиях кризиса.
  - 5.1. Как оценивать риски в новых условиях;
  - 5.2. Как изменит подход к выдаче кредитов и сбору долгов.
6. Как обосновать руководству и коллегам необходимость внедрения изменений.
7. **Разбор кейсов слушателей (вместе разбираем Ваши вопросы и находим решение).**
8. С чего начать внедрение системы управления ДЗ у себя в Компании.
  - 8.1. Аудит и поиск проблемных мест.
  - 8.2. Как внедрить «непопулярные» изменения.
  - 8.3. Рекомендованные материалы для изучения.

**Дополнительные материалы:**

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

Всю подробную информацию о тренинге и отзывы слушателей Вы найдете на сайте <https://prodebitor.ru/> или по телефону +7 916 983 2721