**应收账款控制与催收及信用管理实务**

**【主办单位】**深圳华智联合咨询公司（www.hzlhpx.com）

**【时间地点】**2016年9月22--23日深圳

**【培训费用】**3200元**（**(包括培训、教材、两天天午餐、以及上下午茶点)

**【联系方式】**0755-66620339 13662250844 谢小姐

**【QQ在 线 】**546279642

**【 邮 箱 】**[px.xieyp@188.com](mailto:px.xieyp@188.com)

**课程背景：**

当前，我国绝大多数企业都面临“销售难、收款更难”的双重困境。一方面，市场竞争日益激烈，为争取客户订单，企业提供几近苛刻的优惠条件，利润越来越薄；另一方面，客户拖欠账款，销售人员催收不力，产生了大量呆帐、坏帐，使本已单薄的利润更被严重侵蚀……。这一切，都源于企业经营管理上的一项严重缺陷——缺乏适当的信用风险管理。信用风险和信用管理问题越来越成为影响和制约我国企业发展的一个突出问题。

◇ 如何处理“销售难、收款更难”的两难问题？

◇ 如何实现销售最大化、回款最快化和坏帐最小化？

◇ 如何选择分销商和大客户才能避免赊销风险并如何建立客户的赊销档案？

◇ 如何应对客户拖延付款的理由？如何制定催帐策略？如何让呆帐起死回生？

◇ 如何提高信用意识和信用管理水平，以实现快速收款、增加现金流量？

世界级企业的实际操作方法已经证明，建立一套切合公司实际需要的信用管理体系能够有效地减少公司的呆帐、坏帐,保障企业健康持续稳定发展。

**课程收益：**

清晰逾期应收账款的回收流程，加快欠款催收，挽回企业呆帐、坏帐损失；加强销售流程中各环节的信用管理，规范合同及票据；了解完整的信用管理流程，培养营销人员的风险意识，协调财务人员与营销人员之间的矛盾。

◇ 帮助您制订合理的赊销政策，准确评估客户赊销风险，合理确定赊销额度；

◇ 掌握客户付款心理、区分客户付款习惯和类型；

◇ 迅速掌握各种预防呆帐和欠款催收实战技能；

◇ 熟悉应收帐款监控和催收的规范化操作流程；

◇ 掌握实用的信用控制措施和实战技能；

◇ 懂得如何在大量赊销的同时有效控制信用风险；

◇ 懂得如何建立一套科学完善的全面信用风险和信用管理体系......

**课程对象：**

总经理、销售部负责人及业务骨干、财务经理、信用及风险管理人员等

**课程时间：2天**

**课程大纲：**

**第一章、应收账款对企业的影响**

1．应收账款的成本

机会成本的分析及对利润的影响

坏帐成本的分析及对利润的影响

管理成本的分析及对利润的影响

2．应收账款成本的原因分析

应收账款形成内部原因分析

应收账款形成外部原因分析

**第二章、应收账款管理的方法及实施**

1．DSO法：影响DSO的因素、DSO计算的方法、如何改善你的DSO

2．A/R的总量控制法：使企业的应收账款处于合理水平

3．A/R帐龄管理法：制作帐龄记录表、帐龄结构分析、帐龄二维象限图法、帐龄分级管理

4．账款难以回收的14种危险信号分析

**第三章、债权保障及逾期账款催收方法**

1．债权保障的五个基本要素

2．账款催收的指导原则：TPS原则、账款逾期时间与成功率的分析

3．逾期账款催收的内部程度完善

账款逾期的根源：内部协调

内部程序的完善方法

4．账款催收的方法

常用账款催方法及技巧

常见拖延手法及对策

**※案例分析**

**第四章、信用管理的概念**

1．信用管理的概念

2．信用风险的产生

3．信用管理战略

4．内控目的及功能

**第五章、企业内部信用管理体系的完善**

**1．内部结构和体系的完善**

1）专业的信用管理部门：

三种信用部门设置优缺点分析及信用人员应具备的基本素质

2）适合的信用管理政策：信用政策的概念、类型、影响因素及信用政策的细分

3）清晰的信用管理流程：客户的开发与监控、订单处理流程、全程信用管理流程分析

4）完善的信用管理制度

5）畅通的内部沟通协调

**2．客户信用管理系统的完善**

（一）客户的信息收集：客户信息收集的渠道分析

（二）不同类项客户关注的要点

1）新客户关注的主要信息点 2）老客户关注的主要信息点

3）核心客户关注的主要信息点 4）高风险客户关注的主要信息点

（三）客户风险评估：

偿债能力比率分析、资产效率比率分析、盈利能力比率分析及非财务指标的5C分析法

（四）客户的额度控制：

信用额度的概念及意义、信用等级评估因素及指标、信用等级及额度审核

****

**讲师介绍：**

**黄道雄老师**

**教育/培训背景:**

* 财务管理实战专家；
* 中国注册会计师CICPA
* 上海财经大学工商管理硕士

**工作背景：**

* 西南财经大学经济管理学院 特聘讲师
* 北京大学、清华大学研修院总裁班 特聘讲师
* 聚成华企商学院、齐创辉财务商学院、特聘讲师
* 全国会计专业技术资格考试辅导主讲讲师；广东省创意产业协会财税咨询师；企管名师网特聘首席财务会计讲师，北京亚太华厦财务会计研究中心研究员，中华全国管理创新研究会副会长，
* 黄道雄老师从事财务管理领域多年，曾就职于施耐德电气、中科光电控股集团等，历任财务主管、财务经理、财务总监、财务副总裁等职，拥有15年以上的企业运营、财务管理经验，精通财务管理咨询及纳税筹划、企业内部控制制度设计等，具有扎实的财务功底和深厚的经验积淀。研发出企业业绩管控模式、企业盈利模式、成本倍减、应账款管控、存货管控、营运资本管控等一套有效的运营管控工具，并提炼出简明易懂的管理理念，如销售至上、收款第一的账款控制理念；库存就是负债、呆滞就是损失库存管理理念，从而帮助企业形成的健康良性控制文化。累积了丰富的财务管理经验，先后为近100家企业提供财税咨询服务，帮助50多家企业改变财务价值观念，健全财务价值管理及考核系统。

**擅长培训:**

01-《非财务经理的财务管理》、02-《总经理的财务管理》、03-《企业财务报表阅读与分析》

04-《全面预算管理》、05-《企业财务管理与成本控制》、06-《应收账款管理与信用风险控制》

07-《所得税汇算清缴疑难问题解析与最新政策解读》

**授课风格：**

黄老师扎实的财务理论知识与丰富实践经验的有效结合，形成了他严谨、清晰、实用、生动的授课风格；将课程专业性和趣味性并重，理论和实践紧密结合，将财务管理和战略、经营管理融为一体。课程深入浅出，风格新颖、活跃，视角独到，内容充实缜密，一贯受到学员的高度赞扬。

**部分客户：**

施耐德电气、汉高中国、伊莱克斯、西门子、联想集团、神州数码、电讯盈科、中国网通、TCL、三九集团、丽珠集团、可口可乐、百事可乐、默沙东、霍尼韦尔、SMC中国、ASIMC、大冢制药、中海石油、BP、阿克苏诺贝尔、扬子石化、默克雪兰诺、保利协鑫、三雄极光、云南原生生物工程、山西九牛牧业、上海誉兴、唯一卫浴、麦田科技、水妮亚贸易、杰洛集团、辽宁莱恒酒店、北京好适口、力王厨具、奔达拉链、平安保险、世图教育、立邦涂料、深圳华为、日立建机、东方通信、神州数码、浪潮集团、上实投资、中国纺织进出口、新华制药、卡斯谩诺、深圳会计进修学院、爱华培训、赣冠培训、科讯培训、创意产业协会、连企网、企汇网、一品轩食品、景旺电子、中原地产（深圳）、艾美特电器（深圳）、绪光集团、永和大王、山重租赁有限公司、华润万家、飞来发航空服务、松泽化妆品、美联物业、百胜餐饮、嘉乐源餐饮、迪迪集团、远益科技（深圳）、环宇仁和塑胶电子、伟发塑胶玩具、隆原（深圳）机电贸易、偶凯（深圳）电子科技有限公司、超宇兴科技公司、富昌兴电子、鸿胜公益制品、轻松饮餐饮、活力一百、营山县财政局、广东省电信工程有限公司、青海黄河电力投资公司、山东比德文电动车有限公司 、西南财经大学经济管理学院、北京大学、深圳清华研究院等......