

应收账款管理

【课程简介】

后疫情时代，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。

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/目标】

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。

【课程对象】

财务人员、销售部门人员、信用及风险管理部门人员

【课程等级】

V1(入门) V2 (胜任) V3(发展) 全部

【课程提纲】

章节一：案例引入

- 1.1 案例引入
- 1.2 企业经营循环的核心管理问题剖析
- 1.3 企业的盈利途径分析

章节二、应收账款的本质

- 2.1 认识应收账款
 - 2.2.1 何为应收账款
 - 2.2.2 应收账款管理的目的
 - 2.2.3 应收账款的成本有哪些？
 - 2.2.4 应收账款的危险信号

章节三：应收账款的管理技巧

- 3.1 应收账款管理原则
 - 3.1.1 如何衡量应收账款的总体规模？
 - 3.1.2 应收账款分析管理方法有哪些？
- 3.2 应收账款跟踪管理
 - 3.2.1 建立合理的应收账款跟踪流程
 - 3.2.2 应收账款 RPM 过程监控措施的运用
- 3.3 应收账款管理工具具体运用
 - 3.3.1 应收账款回款天数 DSO 的运用
 - 3.3.2 应收账款帐龄分析法的运用

章节四：逾期账款的催收思路和技巧

4.1 形成不良应收款的因素有哪些？

4.2 赊销客户分析

4.3 账款催收的指导原则

4.4 企业追账原则

4.5 应收账款成功收回的成功因素

章节五：合同及相关票据管理

5.1 如何保障公司的债权

5.2 合同管理

5.2.1 合同签订的注意事项

5.2.2 签订合同的技巧

5.3 票据管理

5.3.1 发票管理

5.3.2 收货单管理

5.3.3 对账单管理

5.3.4 授权书管理

5.3.5 其他类型票据管理

章节六：客户信息获得的渠道及使用

6.1 赊销客户关注要点及案例

6.2 预防商业诈骗

6.3 建立客户分类管理

6.4 客户资信管理

6.4.1 客户信息管理

6.4.2 关注客户要点

章节七：企业内部信用管理体系的完善及信用政策设定

7.1 信用管理体系

7.1.1 全程信用管理模式

7.1.2 信用管理人员职责

7.1.3 建立信用体系

7.1.4 信用管理制度的制定

7.2 信用评估的技术与方法

7.2.1 信用分析方法

7.2.2 信用评估