

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И КРЕДИТОВАНИЕМ

Автор: Андрей Сичка
кредитолог, управляющий партнер Credit Engineering

72

человека уже
прошли курс

>70

компаний из Европы
и СНГ

7

дипломов DipCM
IAPBE получено

Для кого?

- Финансовых Контролеров, Бухгалтеров, CFO
- Специалистов по работе с задолженностями, Кредит контролеров, Казначеев
- Специалистов по продажам в B2B

Зачем?

- 1 - Сократить кассовые разрывы, просроченную и безнадежную задолженность.
- 2 - Полностью реализовать потенциал продаж.
- 3 - Уменьшить затраты на обслуживание дебиторской задолженности.
- 4 - Всегда находить оптимальные условия работы с клиентами.
- 5 - Сделать следующий карьерный шаг с международным дипломом DipCM IAPBE.

ПРЕКРАТИТЕ ВЫБИВАТЬ ДОЛГИ, НАЧИНИТЕ УПРАВЛЯТЬ!



Детальная программа

1. Введение (1 ч)

- 1.1. Значение Дебиторской Задолженности
- 1.2. Какая дебиторская задолженность нужна бизнесу
- 1.3. Стратегия управления портфелем задолженностей
- 1.4. Этапы и структура управления кредитом

2. Виды и Методология принятия кредитных решений (1 ч)

- 2.1. Формирование условий кредитования
- 2.2. Контроль условий и их пересмотр
- 2.3. Предоставление Исключений
- 2.4. Выбор метода возврата просроченной задолженности

3. Кредитоспособность (6 ч)

- 3.1. Типы бизнеса и их риски
- 3.2. Концепция ограниченной ответственности
- 3.3. Виды и сценарии кредитного риска
- 3.4. Источники информации о контрагенте
- 3.5. Оценка кредитоспособности
 - 3.5.1. Горизонтальный и вертикальный анализ отчетности
 - 3.5.2. Анализ при помощи финансовых коэффициентов
 - 3.5.3. Скоринговые модели и их использование
 - 3.5.4. Заключение о кредитоспособности
- 3.6. Разбор практического примера

4. Отсрочка платежа (3 ч)

- 4.1. Важность отсрочки платежа для транзакции
- 4.2. Согласованность срока и цены
- 4.3. Согласованность лимита и отсрочки
- 4.4. Факторы, влияющие на отсрочку платежа
- 4.5. Операционный цикл
- 4.6. Оптимальный коридор сроков
- 4.7. Виды отсрочек их применение и согласование

5. Потребность в кредите торговой транзакции (2 ч)

- 5.1. Факторы, влияющие на потребность в кредите
- 5.2. Подходы к определению потребности в кредите
- 5.3. Разбор практического примера

6. Инструменты Торгового Финансирования (1 ч)

- 6.1. Приемы управления кредитным риском
- 6.2. Риск поручителя
- 6.3. Банковские Гарантии
- 6.4. Аккредитивы
- 6.5. Кредитное страхование
- 6.6. Залоги
- 6.7. Сравнительные характеристики инструментов
- 6.8. Практика подбора инструментов обеспечения

7. Структурирование кредитной транзакции (2 ч)

- 7.1. Формирование и адаптация условий кредитования
- 7.2. Согласование условий с контрагентами
- 7.3. Разбор практических примеров

8. Контроль задолженностей (2 ч)

- 8.1. Назначение и цель контроля
- 8.2. Контроль сумм открытых позиций
- 8.3. Контроль сроков платежей
- 8.4. Контроль актуальности обеспечения
- 8.5. Разбор Практических Ситуаций

9. Оценка эффективности управления (2 ч)

- 9.1. Адекватность поддержки продаж
- 9.2. Безнадежные долги
- 9.3. Просроченная задолженность
- 9.4. Портфельный риск
- 9.5. Платежная дисциплина портфеля и контрагента

10. Обеспечение своевременных оплат и взыскание задолженностей (4 ч)

- 10.1. Подходы к обеспечению оплат
- 10.2. Причины задержек оплат
- 10.3. Методы обеспечения своевременных оплат
- 10.4. Информирование и коммуникация
- 10.5. Системы поощрений и штрафов
- 10.6. Переговоры по возврату задолженностей
 - 10.6.1. Подготовка к переговорам
 - 10.6.2. Ведение переговоров
 - 10.6.3. Завершение и контроль
- 10.7. Взыскание и использование 3-й стороны

11. Кредитная политика и процедуры (2 ч)

- 11.1. Назначение политики
- 11.2. Структура политики
- 11.3. Разработка и согласование политик и процедур
- 11.4. Пересмотр и адаптация

12. Кредитная функция компании (2 ч)

- 12.1. Структура кредитного отдела
- 12.2. Функциональное подчинение
- 12.3. Кредитный персонал
- 12.4. Организация работы и обучения

Детали курса на:

<https://creditengineering.com/ru/training/newdipcm>

Варианты участия

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

12 онлайн модулей
16 занятий
4 недели
Доступ к записям
курса
Чек-листы
Шаблоны

+ Персональная консультация
2 часа в течение 2 месяцев

CHF 299

БАЗОВЫЙ

Лекции в записи
12 онлайн модулей
32 часа учебных
материалов
Доступ к записям 12
месяцев
Чек-листы
Шаблоны
Обучение в своем
темпе

CHF 99

КОРПОРАТИВНЫЙ

Персонально
разработанный
корпоративный
тренинг для
сотрудников Вашей
компании.

От
CHF 1499
за тренинговый день

*Цены указаны без налогов

Контакты:

Андрей Сичка

E-mail

info@creditengineering.com

Телефон

+41 78 780 04 48



Skype: andriy.sichka 

<https://creditengineering.com>