

Эффективная работа с дебиторской задолженностью и взыскание долгов. Новые технологии работы с проблемными долгами

В результате прохождения обучения участники будут знать, как управлять дебиторской задолженностью в текущей экономической реальности и минимизировать риски, как цифровизировать работу по оценке платежеспособности, как не допустить возникновения просроченных долгов, как провести переговоры по формированию имиджа приоритетного поставщика, как вести сложные переговоры и добиваться возврата долгов, как повысить эффективность исполнительного производства.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Для участников предусмотрено: Методический материал.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Руководителей, коммерческих и финансовых директоров, руководителей и менеджеров отделов продаж, финансовых аналитиков, кредитных контролеров.

Цель обучения

Систематизировать знания участников по управления дебиторской задолженностью, передать инструменты по профилактике и взысканию, как просроченных, так и безнадежных долгов.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Организация работы с дебиторской задолженностью на-предприятии.

- Что необходимо включить в кредитную политику организации для координации работы подразделений, связанных с дебиторской задолженностью (продажи, финансы, безопасность, юридический блок).
- Как оптимизировать процесс работы с дебиторской задолженностью для роста его результативности.
- Как мотивировать менеджеров по продажам к профилактике и возврату долгов.
- Какие отчеты использовать для контроля уровня дебиторской задолженности и своевременной реакции на ее возникновение.

Оценка платежеспособности и «скоринг дебиторов».

- Какие показатели включить в-методику «скоринга» потенциальных и-действующих дебиторов.
- Какие индикаторы использовать для выявления финансовых проблем у-клиентов на-ранних этапах.
- Как выделить в-клиентской базе «группу риска».
- Какие источники информации использовать для оценки платежеспособности клиентов, как России, так в-других странах.
- Как использовать методов OSINT для поиска необходимой информации о-клиентах.
- Как цифровизировать работу по-оценке платежеспособности и-«скорингу» (в-том числе с-использованием искусственного интеллекта).

Профилактика возникновения просроченной дебиторской задолженности.

- Как войти в-список приоритетных поставщиков, которым платят в- первую очередь.
- Что делать при взаимодействии с-«группой риска»— потенциальными неплательщиками.
- Какие инструменты обеспечения обязательств (поручительства, банковские гарантии, факторинг, лизинг, аккредитивы и-т.д.) использовать для профилактики просроченных долгов.
- Как автоматизировать напоминания о-задолженности, исходя из-платежной дисциплины клиентов.

Переговоры по-возврату долгов.

- От-ориентации на-удержание клиента к-ориентации на-возврат денег: как ужесточать переговоры с-каждым этапом просрочки долга.
- Как эффективно вести переговоры по-возврату просроченных долгов, не-«передавливая» клиентов.
- Как контактировать с-разными сотрудниками организации-дебитора по-поводу платежей.
- Использование «голосовых» роботов для первичных переговоров с-должниками.
- Как получать у-клиентов обязательства о-сроках погашения долгов.

Типы неплательщиков.

- Какие стратегии использовать при работе с-разными типами должников.
- Какие способы реструктуризации долга использовать с-разными типами должников.

Длительная задержка платежей.

- Как создавать дискомфорт для должников.
- Какие стимулы использовать для ускорения погашения долгов.
- Приемы ведения переговоров о-возврате долгов.
- Как работать с-типичными отговорками и-уловками должников.
- Как использовать ультимативные требования к-должникам.
- Каким образом грамотно перейти к-другим методам взыскания долгов (суд, банкротство).

День-2.

Повышение эффективности взыскания проблемной задолженности на-стадии исполнительного производства и-банкротства.

- Организация процесса взыскания на-предприятии— что требовать от-подчиненных.
- Регламентация процесса взыскания задолженности с-рассмотрением примера регламента.
- Участие экономических подразделений компании в-процессе взыскания задолженности.
- Юридические и-легальные неюридические способы взыскания долгов.
- Основные условия эффективной работы по-исполнению судебных решений: активная помощь судебным исполнителям, упрощение исполнения обязательств должником.
- Банкротство— поиск имущества банкротов и-понуждение контролирующих лиц банкрота вернуть деньги.
- Взыскание с-должников, уехавших на-ПМЖ в-ЕС, США или Канаду.

Планирование эффективных взысканий. Стратегия взыскания.

- Расширенный претензионный порядок работы с-должнами.
- Сбор информации, помогающей взысканию.
- Поиск ключевых точек воздействия на-должника, чтобы он-захотел отдать долг именно Вашей компании.
- Выстраивание коммуникации с-должником, выход на-лиц, принимающих решение о-возврате долга.

Тактика ведения взыскания.

- Разбор практических кейсов с-юридически безнадежными долгами, когда деньги были возвращены.
- Типовые документы расширенного претензионного порядка решения долговых споров (Уведомление о-начале информационного (PR) сопровождения взыскания, письма контрагентам, ассоциациям и-союзам, переписка с-контролирующими органами, включая, ИФНС и-т.д.).
- Публичные мероприятия в-рамках программы взыскания.
- Правовые рамки для расширенного претензионного порядка. Как отвечать должникам на-обвинения в-причинении вреда деловой репутации, клевете или вымогательстве.
- Отсечение коррупционного прикрытия должника служб собственной безопасности госорганов.

Преподаватели

ИВАНОВ Николай Сергеевич

Заместитель генерального директора ЗАО «Независимое Долговое Агентство» (IDMA), бизнес-тренер по вопросам организации работы с проблемной корпоративной задолженностью.

Эксперт в области корпоративного коллекторства. Сфера профессиональные компетенции: реструктуризация и взыскание корпоративной задолженности, создание служб взыскания и коллекторских агентств, управление дебиторской задолженностью.

ГОРБАЧЕВ Максим Николаевич

Эксперт по b2b-продажам. Совладелец ИТ-сервиса для автоматизации продаж. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru/ журнала «Treningo». 23 года в продажах и маркетинге. Реализовал сотни проектов по развитию продаж и корпоративному обучению на предприятиях, работающих на корпоративных и промышленных рынках.

Сфера профессиональных интересов:

- Управление продажами.
- Настройка и оптимизация бизнес-процессов.
- Внедрение CRM систем.
- Организация отдела продаж с нуля, а также организация удаленного отдела продаж.

Публикации:

Соавтор бестселлеров «О.Т.К.АТ. – Особая Техника Клиентской АТтракции», «Переговоры об откате» и книг «Разведтехнологии в продажах», «Эксплуатация торгового персонала», «Как провести тренинг продаж». А также автор многочисленных публикаций в профессиональных изданиях «Sales Business/Продажи», «Коммерсантъ-Деньги», «Маркетинг менеджмент», «Управление продажами», «Управление сбытом», «Бизнес-журнал», «Деловой квартал» и т.д.

Корпоративные клиенты:

Среди корпоративных клиентов (число компаний-клиентов превысило 200): Компания «Siemens», Компания «SONY», Компания «Grunfos», Компания «Камаз», компания «Мегафон», компания «Ростелеком», компания «Caparol», «Верофарм», Компания Пивоваренная компания «Балтика», компания «RSI» (холдинг "R-Style"), ЗАО "Висма" (ТМ "Архыз"), компания "НОРБИТ" (Холдинг "ЛАННИТ"), компания "Русский Проект", компания «Торговый дизайн», НПП «Гарант», «МДМ-Лайт» (ГК «МДМ»), 1С-Форус, компания «Rotork», компания «Мосдизайнмаш», Комбановый завод «Ростсельмаш», «Донской табак», компания «Апполо», компания «АКЕ-РУС», компания «Бунге», компания «Энфорта», компания «Бизон», «ЗапСибКомБанк».

Примеры выполненных проектов:

- Производитель вентиляционного оборудования. Сформирована политика регионального развития. Проведена оптимизация бизнес-процессов в отделе продаж. Автоматизирован документооборот внутри компании. Обучены менеджеры по продажам. В течении 1 года произошло увеличение продаж на 67%
- Розничная сеть продаж металлопластиковых окон на юге России. Стояла задача перехода от продукции в низкоценовой сегменте в среднекценовой сегмент. Внесены изменения в модель продаж. Проведено обучение руководителей, менеджеров по продажам, замерщиков. Создан учебный видеофильм для обучения новых сотрудников и система оценки знаний. Удалось добиться увеличения среднего чека на 34%
- Торговая компания (продажи канцтоваров), региональный лидер на своем рынке. Проведена стратегическая сессия. Выполнена оптимизация бизнес-процессов продаж. Автоматизированы ряд функций. Определены KPI. Подобраны руководители корпоративного отдела и торгового отдела. За год рост прибыли на стагнирующем рынке составил 32%
- Торговая компания (кабель, провод, электротехническая продукция). Проведена стратегическая сессия. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Внедрена CRM-система. Обучены менеджеры по продажам. Рост бизнеса в 2 раза за полгода
- Дистрибутор строительных и отделочных материалов. Внесены изменения в модель продаж. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Обучены менеджеры по продажам. Увеличение продаж на 48% за год
- Производитель банковской техники. Стояла задача увеличения продаж определенного оборудования. Разработаны стандарты презентации сложной техники. Подготовлены презентационные материалы для работы с клиентами. Проведено «смешанное» обучение, сочетающее дистанционные и аудиторные форматы, оценка знаний и посттренинговое сопровождение. Результат: увеличение продаж оборудования на 19%