

Training Commercieel Debiteurenbeheer

KWALITEIT
IS HET
UITSLUITEN
VAN RISICO'S

Uw inkomende geldstroom

Incasseren is meer dan een factuur versturen en zo nu en dan een telefoontje laten plegen door de boekhouding. Het betaalgedrag is de afgelopen jaren in Nederland verslechterd. Debiteuren die te laat, of helemaal niet betalen, kosten veel geld en geven de nodige kopzorgen. U lijdt renteverlies, uw cashflow komt onder druk te staan en het risico op non-betaling stijgt. Hoog tijd om eens kritisch naar een goed en verantwoord credit managementbeleid te kijken. Wat kunnen wij er aan doen om onze financiële risico's te beperken? Hoe verbeter ik het betaalgedrag, zonder dat het klanten kost? De nadruk bij deze training ligt op de inhoud van het credit managementproces.

Wat haal ik eruit?

- U leert kritisch te kijken naar de facetten van het credit managementproces.
- U leert effectief te communiceren met klanten, debiteuren en collega's.
- U leert incassoprocedures schriftelijk en mondeling op elkaar af te stemmen.
- U leert hulpmiddelen in te zetten om tijdige betaling te stimuleren.
- U wordt zich bewust van het gedrag op de werkvloer, en de toepasbaarheid daarvan.
- U leert het belang van een goede betaalregeling of afspraak.
- U verbetert uw resultaten op het gebied van debiteurenbeheer.

Hierdoor zal uiteindelijk de gemiddelde krediettermijn afnemen en het debiteurensaldo verlagen.

Wie zijn mijn medecursisten?

Dat zijn al die andere mensen die, net als u, van mening zijn dat er sneller betaald moet worden. Het zijn de medewerkers van een afdeling debiteurenbeheer, financiële administratie of klantenservice. Ook ZZP-ers, directeurs in het MKB, credit controllers, credit consultants of managers, nemen deel.

Wat staat er op het programma?

- Credit management... wat is dat? (van verkoop tot afboeken).
- Interactie met klant, collega en debiteur (effectief communiceren).
- De ideale incassoprocedure, brieven en (telefoon) script.
- De ADA formule... Direct communiceren is niet klantvriendelijk!
- De DAS typologie... Leren omgaan met Dominant, Afstandelijk en Sociaal gedrag.
- De beste betalingsregelingen.
- Wat kan ik er aan doen om het betaalgedrag te verbeteren?
- Rollenspellen met realistische gebeurtenissen.

Wie geeft deze training?

Onze trainers zijn deskundigen op het gebied van credit management. Zij hebben reeds jarenlang ervaring (en plezier!) in het vakgebied. De kneepjes van het vak weten zij als geen ander op u over te brengen. Zij zetten daarvoor hun beste acteerwerk in, maken gebruik van interactieve presentatiemethoden en werken indien mogelijk met uw 'eigen dossiers'.

Waar en wanneer vindt de training plaats?

De data voor de open trainingen treft u aan op onze trainingskalender. Deze trainingen vinden plaats in het opleidingscentrum van ons kantoor, gevestigd te Putten. Uiteraard is het mogelijk deze training exclusief voor u op maat te maken. Data, locatie, verzorging en investering, worden dan gespecificeerd in een offerte.

Wat kost het?

Deze tweedaagse training kent een investering van 40 CME's.

Dit is inclusief verzorging, digitale syllabus en een certificaat van deelname. Overnachtingen zijn niet standaard inbegrepen, maar wanneer u logies wenst dan adviseren wij u graag.

Hoe schrijf ik mij in?

- Via onze website www.imnederland.com. Hier treft u onder trainingen het inschrijfformulier aan.
- Via ons e-mailadres trainingen@imnederland.com.
- Via uw accountmanager of neem contact op met ons kantoor op +31 (0)341 - 568 800.

Meer weten?

IMNederland Credit Management Services bv

Voorthuizerstraat 69 A

Postbus 88

3880 AB Putten

Telefoon: +31 (0)341 – 568 800

Fax: +31 (0)341 – 568 899

E-mail: info@imnederland.com

www.imnederland.com