

Training commercieel debiteurenbeheer

Incasseren is meer dan een factuur versturen en zo nu en dan een telefoontje laten plegen door de boekhouding. Het betaal gedrag 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 management beleid te kijken.

Wat kunnen wij er aan doen om onze financiële risico's te beperken?

Hoe verbeter ik het betaal gedrag, zonder dat het klanten kost?

De nadruk bij deze training ligt op de **inhoud** van het credit management proces.

Wat haal ik er uit...

U leert kritisch te kijken naar de facetten van het credit management proces.

U leert effectief te communiceren met klanten, debiteuren en collega's.

U leert incasso procedures 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 verbeterd uw resultaten op het gebied van debiteurenbeheer.

Hierdoor zal uiteindelijk het gemiddelde krediettermijn en het debiteuren saldo verlagen.

Wie zijn mijn mede cursisten...

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 incasso procedure, brieven en (telefoon) script.

De **ADA** formule...Direct communiceren is niet klant onvriendelijk!

De **DAS** typologie...Leren omgaan met Dominant, Afstandelijk en Sociaal gedrag.

De beste betalingsregelingen.

Wat kan ik er aan doen om het betaal gedrag te verbeteren?

Rollenspellen met realistische gebeurtenissen.

Wie geeft deze training...

Onze trainers zijn deskundigen op het gebied van creditmanagement.

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 presentatie methoden en werken indien mogelijk met uw 'eigen dossiers'.

Waar en wanneer vind 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 EUR. 990,00. (excl. BTW)

Dit bedrag is **inclusief** verzorging, praktische syllabus en een certificaat van deelname.

Hoe schrijf ik mij in...

Via onze website www.imnederland.com

Hier treft u onder trainingen het inschrijfformulier aan.

Via ons e-mail adres trainingen@imnederland.com

Via uw accountmanager of neem contact op met ons kantoor.