



Minden sikeres üzlet alapja: vevőkockázatok hatékony kezelése

Vevői nem, vagy késedelemmel fizetnek? Felszámolják a partner cégét és ez veszélybe hozza az Ön vállalatának működését? Meg tudja ítélni vevői fizetőképességét és annak alakulását? Egyensúlyt keres az üzleti lehetőségek és a kockázatok között? Üzleti döntés előtt áll? Fel akar ismerni egy igazán jó üzletet? A vevők fizetőképessége, az egyre gyakoribbá váló fizetési késedelmek, a kockázatok kezelése egyre nagyobb problémát jelent az itthoni vállalati szféra számára, és jelentős szerepet tölt be a hosszú távú eredményes működésben. A Credit Management képzésen átadott szakmai tudás által a problémák jelentős része megelőzhető, kiküszöbölhető, ill. az esetleges negatív következmények csökkenthetők. A credit management Nyugat-Európában hosszú évtizedekre visszatekintő hagyományokkal rendelkezik, a

hazai vállalati gyakorlatban azonban csak napjainkban kezd konkrét formát öltetni. Ebben a folyamatban a multinacionális vállalatok járnak az élen, hiszen a cégcsoportban már meglévő know-how, tapasztalat, tudás és eljárások „importálása” mindig gyorsabb, mint az alapokról történő építkezés.

Egy új szakma születésének vagyunk szemtanúi Magyarországon, ahol a korábban más pénzügyi területekhez (könyvelés, folyószámla kezelés, kontrolling, stb.) sorolt, és gyakran szétaprózott credit management feladatok és folyamatok egy konkrét szervezeti egységbe összpontosulnak. Az így létrejövő credit management pozíció (vagy szakterület) aztán lépésről lépésre bizonyos funkcióváltáson megy keresztül, ahol a korábbi adminisztratív, ellenőrző, back-office jellegű feladatkörből egy aktív (proaktív), az értékesítéssel szorosan együttműködő, a vevőkapcsolatban intenzíven résztvevő, management tanácsadói, stratégiaalkotói pozícióba kerül.

Képzésünk célja

Credit Management oktatásunkat a Credit Management Groupal együttműködve – az általuk összeállított képzési program alapján –, munkatársai szakmai tudására és tapasztalataira alapozva azzal a céllal indítottuk el, hogy lehetőséget adjunk a gazdasági terület érintett munkatársainak a szakmai fejlődésre: a szakmai tudás által a problémák megelőzhetők, ill. a negatív következmények csökkenthetők.

Együttműködő partnerünk



Credit Management Group

A Credit Management Group vevők nemfizetési kockázatának felmérésével és kezelésével foglalkozó elismert cégcsoport.

Kinek ajánljuk

Értékesítők, credit managerek, kinnlevőség- és vevőkezelő munkatársak

A képzés tartalma

- credit management, kockázatkezelés szerepe az eredményes vállalati működésben
- credit management funkció elhelyezése a vállalati szervezetben és munkafolyamatokban
- üzleti lehetőségek és kockázatok egyensúlya: együttműködés az értékesítés és a credit management között
- értékesítési információk szerepe a credit management döntésekben, soft facts scoring
- credit management információk felhasználása az értékesítésben, hatékonyságnövelés az új ügyfél akvizícióban és a vevőmegtartásban
- versenytársak tevékenységének értékelése credit management információk alapján
- információ források (adat, feldolgozott, szolgáltatásba épített)
- szakmai szolgáltatók áttekintése
- hogyan születik egy limitdöntés
- kinnlevőség kezelés, behajtási folyamatok

Credit Management BASIC

Szakmai előadók

Az előadók több éves banki kockázatkezelői, hitelbiztosítási, illetve követeléskezelési múlttal rendelkező szakemberek:

- Dr. Győrfi Attila / Euler Hermes Magyar Követeléskezelő Kft. – ügyvezető igazgató
- Schmidt Ákos / Credit Management Group – ügyvezető igazgató
- Szentirmay Péter / Credit Management Group – ügyvezető igazgató

A decemberi képzés értékeléséből

„Jó szakemberek tartották akik fenn tudták tartani az érdeklődést. Örültem a konkrét esettanulmányoknak és gyakorlati példáknak.

” Informatív, könnyen érthető, hatékony–gördülékenyen folyt, a résztvevők kérdéseire is igazodva.

” Nagyon hasznos információk, az előadások jól felépítettek voltak.”

A képzés nyelve

magyar

Módszer

előadások, esettanulmányok

A képzés időtartama és helyszíne

2012. február 22.

A képzés helyszíne a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara székháza (1024 Budapest, Lövőház u. 30.).

Jelentkezési határidő

Február 15.

A képzés ára

80.000.-Ft +áfa/fő/képzés

Kedvezmények

Kedvezményes részvételi díjat - 72.000.-Ft+ áfa/fő - biztosítunk a következőknek:

- Korai jelentkezés (2011. december 22.) , vagy egy cégtől min. 2 fő jelentkezése esetén

Külön 10 %kedvezmény illeti a

- a Credit Management Szövetség vagy a
- a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara tagjait

A maximális csoportlétszám 20 fő.

Kapcsolat

Guld Andrea M.

Telefon: +36 1/ 243-3698

Mobil: +36 30/ 948-7123

E-mail: guld@ahkungarn.hu