

SI-FS-013-10-1 Kundenorientiertes Forderungsmanagement

SEMINARBESCHREIBUNG

Was, wenn ein Kunde seine Rechnungen nicht begleicht? Welche Rahmenbedingungen müssen Sie schaffen, um Ihre Forderungen erfolgreich durchzusetzen? Gibt es in Ihrem Unternehmen eine Best Practice für den Versand von Mahnschreiben? Wissen Sie, wie Sie im Ernstfall Pfändungen und Vorphändungen souverän kommunizieren und auch durchführen können? Unser Seminar „Kundenorientiertes Forderungsmanagement“ vermittelt Ihnen das nötige Handwerkszeug für Situationen, in denen Sie Ihr Unternehmen gegen Zahlungsverzug und etwaige Insolvenzen auf Seiten Ihrer Kunden absichern müssen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie dabei kundenorientiert arbeiten und zugleich die Interessen Ihres Unternehmens durchsetzen können: Höflich, freundlich - aber bestimmt.

Professionelles Debitorenmanagement: Die Kunst, Zahlungsverzug zu verhindern

In unserem Seminar „Kundenorientiertes Forderungsmanagement“ lernen Sie, Ihr Unternehmen gegen Zahlungsverzug ebenso abzusichern wie gegen Zahlungsunfähigkeit von Seiten Ihrer Kunden. Effektives und serviceorientiertes Forderungsmanagement bedeutet dabei ein Mahnwesen, das säumigen Kunden die Zahlungsziele freundlich in Erinnerung ruft. Zugleich bedeutet es aber auch, dass Sie sich rechtlich gegen alle Eventualitäten absichern - von den Allgemeinen Geschäftsbedingungen bis hin zu einem klaren Plan für Ihr Vorgehen bei Insolvenz und Zwangsvollstreckung. Zudem setzen Sie sich mit der Frage auseinander, ob Sie das Forderungsmanagement in die eigenen Betriebsabläufe integrieren oder an ein externes Inkasso-Unternehmen übertragen möchten: Was ist umsetzbar, was wirtschaftlich - und was entlastet Sie als Führungskraft am effektivsten?

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Forderungsmanagements

- > Grundgedanke des Debitorenmanagements
- > Unternehmensrating und Scoring
- > Inhouse-Forderungsmanagement oder externes Inkasso?
- > Integration des Forderungsmanagements in das Betriebsgeschehen

Forderungsmanagement - Professionelle Abwicklung

- > Grundlagen zum Risikomanagement bei Beginn einer Geschäftsbeziehung
- > Basiswissen vor Vertragsabschluss
- > Wesentliche Merkmale bei der Gestaltung des Vertrages
- > Absicherung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- > Mit Zahlungserinnerungen gegen Zahlungsverzug
- > Mahnschreiben und Mahnbescheid
- > Forderungen einholen bei Insolvenz und Zwangsvollstreckung

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de