

## دوره‌ی مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان

### هدف:

امروزه تدوین راهکاری برای مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان یکی از مهم‌ترین موضوعات است، زیرا وصول مطالبات شرط بقاء هر کاروکسبی است. هر مشتری تازه‌ای که به مشتریان شما افزوده شود به تبع آن مطالبات شما نیز افزایش پیدا می‌کند. حال تصور کنید با انبوهی از مشتریان روبرو هستید و در ارائه‌ی محصولات یا خدمات خود هیچ برنامه‌ای ندارید که این امر باعث برهم خوردن تعادل مالی سازمانتان می‌شود. اگر کاروکسبی ضمانت اجرایی و راهکاری برای دریافت مطالبات خود نداشته باشد به واسطه‌ی ناتوانی در وصول مطالبات و انباشت مطالبات معوق محکوم به ورشکستگی است. هزینه‌های بسیاری که گاهی بر کاروکسب‌ها تحمیل می‌شود ناشی از همین ضعف است. سازمان‌هایی که در این راه با برنامه حرکت می‌کنند نه تنها حیات کاروکسب خودشان را تثبیت می‌کنند بلکه به اقتصاد کشور نیز رونق می‌بخشند.

### سرفصل‌ها:

- ✓ دوازده گام مراجعه‌ی حضوری کارشناسان فروش به محل کاروکسب مشتری؛
- ✓ ارائه‌ی تکنیک‌های بازاریابی با رویکرد اعتبارسنجی؛
- ✓ معرفی تکنیک‌های تشخیص تقلب؛
- ✓ اهمیت و کارکرد واحد اعتبارسنجی و کمیته‌ی اعتبارسنجی؛
- ✓ چگونگی عمل در مقابل انواع مشتریان؛
- ✓ شناسایی انواع فاکتورها برای کنترل شرط وصول فاکتور؛
- ✓ نکاتی که در هنگام دریافت چک باید رعایت شود؛
- ✓ انواع تضمین‌ها و شناخت اصول لازم مربوط به آن‌ها؛
- ✓ توصیه‌های اساسی برای مدیریت وصول مطالبات شایسته.

نحوه‌ی برگزاری: کلاس به صورت حضوری و آنلاین برگزار می‌شود.

زمان برگزاری: یکشنبه‌ها ۱۶ الی ۲۰.

جلسه اول: ۲۸ مردادماه ۹۹.

طول دوره: ۱۲ ساعت ( ۳ جلسه‌ی آموزشی).

تهیه‌ی کتب معرفی شده از سوی مدرس برای دانشجویان دوره چنانچه از انتشارات بازاریابی باشد با بیست درصد تخفیف خواهد بود.

اعطای گواهینامه آموزشگاه بازاریازان صرفاً به کسانی تعلق می‌گیرد که در طول دوره بیش از ۱/۴ غیبت نداشته باشند.

مبلغ سرمایه‌گذاری دوره‌ی حضوری: هفتصد و هفتاد هزار تومان است.

مبلغ سرمایه‌گذاری دوره‌ی آنلاین: ششصد و پنجاه هزار تومان است.

- جهت کسب اطلاعات بیشتر و ثبت‌نام با آموزشگاه بازاریازان ۴-۰۱-۲۸۴۰۱-۶۶۰۲۱-۰ و یا سرپرست آموزش خانم یاسمن خلیلی با شماره ۰۹۰۳۷۰۶۸۷۲۶ تماس حاصل فرمائید.