

Forderungsmanagement

Wenn Ihr Kunde nicht zahlt, mahnen Sie ihn, einmal oder mehrmals. Das kostet Zeit und Geld. Was können Sie tun, um Ihren Prozess von der Rechnungserstellung über die Mahnung bis hin zum Inkasso praktikabel, schnell und wirkungsvoll zu gestalten? Und vor allem, was können Sie schon vor Vertragsabschluss tun, um zu verhindern, dass es so weit kommt? Welche Absicherungsmöglichkeiten haben Sie und wie erkennen Sie Probleme bei Ihren Kunden so rechtzeitig, dass Sie noch handeln können?

Themenbereiche

- Distribution, Vertrieb
- Internes Rechnungswesen

Dozent/en **Rudolf Müller**
 Unternehmensberatung Rudolf Müller, Gamlen

Termin **Donnerstag, 3. Mai 2018**
 09:00 bis 17:00 Uhr

Ort **wvib Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V.**
 79100 Freiburg, Merzhauser Straße 118, Navi: Oltmannsstr. 26

Teilnehmer **16**

Seminarziel

Sie kennen den Beitrag, den das Forderungsmanagement im Unternehmen leistet und können einschätzen, welche Auswirkungen sich aus Zahlungsbedingungen oder Forderungsausfällen für Ihr Unternehmen ergeben. Sie kennen die Maßnahmen, die Sie bei der Vertragsanbahnung ergreifen können und wissen, wie Sie auch bei schwierigen Fällen oder hartnäckigen Schuldnern schnell und zuverlässig an Ihr Geld kommen.

Besonders interessant für:

Fachkräfte aus Buchhaltung und Vertrieb, die verstehen wollen, wie sie ihr Unternehmen wirtschaftlich, aber wirkungsvoll vor Forderungsausfällen schützen können.
 Führungskräfte, für die Kundenorientierung und Forderungsmanagement keine unvereinbaren Gegensätze, sondern zwei Seiten einer Medaille sind.

 Weiterleiten an:

Programm **Forderungsmanagement**

1. Stellenwert, Ziele und Aufgaben des Forderungsmanagements

2. Organisatorische Regelungen

- Prozessgestaltung von der Bestellung bis zum Geldeingang
- Vor- und Nachteile des Outsourcing von (Teil-) Aufgaben
- Zusammenarbeit mit internen und externen Stellen

3. Bonitätsprüfung und –überwachung

- Bonitätsauskünfte, Bankauskünfte
- Interne Informationsquellen

4. Sicherheiten

- Eigentumsvorbehalt
- Bürgschaften
- Warenkreditversicherung
- Excess of Loss Versicherung
- Factoring

5. Fakturierung, Mahnen und Inkasso

- „Gestaltungswüste“ Zahlungsbedingungen
- Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr
- Gestaltung eines effizienten und effektiven Mahnprozesses
- Wahl des „passenden“ Inkasso-Dienstleisters

6. Krisenerkennung und Verhalten in Krisen

- Typische Verläufe von Unternehmenskrisen
- Früherkennung von Krisen bei Kunden
- Sofortmaßnahmen bei Kriseneintritt
- Damoklesschwert Insolvenzanfechtung

Organisation: **Romy Reiser**
0761 4567-305, reiser@wvib.de

Seminargebühren: **18-0155** Donnerstag, 3. Mai 2018

395,00 € für Mitglieder des wvib, 550,00 € für sonstige Teilnehmer/-innen jeweils zzgl. gesetzlicher MwSt. (inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Seminarunterlagen). Firmen, die mehrere Personen anmelden, zahlen für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer eine um 25% ermäßigte Gebühr. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie dieses Seminar inhouse durchführen möchten.

Das Seminar wird im Auftrag des wvib von der wvib Schwarzwald AG durchgeführt, die die Rechnung ca. eine Woche vor Seminarbeginn verschickt.

Anmeldung bitte bis 25.04.2018 per Fax an 0761 4567-44-305

Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 26.04.2018 ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine Stornierungskosten.

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Firma	Firmenstempel
-------	---------------