

ライブ配信オンラインセミナー

ONLINE

「まさか」の事態はいつ起こるかわからない！

営業マンのための与信管理研修

2022.3.18 金

13:15~16:45

開始 30分前からアクセスいただけます

取引先の破たんは、ある日突然やってきます。しかし、営業マンが「この取引先は健全か」「どのくらいまで信用を供与してよいか」を日頃からきちんと見極めておけば、債権の焦げ付きは最小限に抑えることができます。今回の研修は、営業活動において、重要なのに手薄になりがちな「与信管理」がテーマです。講師がこれまでの経験と指導先で得たノウハウをもとに、取引先の経営状態および倒産の兆候を把握する具体的な方法を分かりやすく解説します。すべての営業マンに必須の基礎知識をぜひこの機会に身につけてください。

プログラム

1. 代金回収までが営業マンの仕事

- (1) 苦い経験 行ってみたらもぬけの殻・・・悪い噂が現実になる
- (2) 与信管理とは？

2. 与信管理 Step 1 「取引先の調査」

- (1) 取引を始める前に掴んでおきたい情報
- (2) 営業マンの肌感覚こそ重要
- (3) 定性分析のポイント

～取引先の「ヒト」「モノ」「カネ」ここを見ろ！

- ① 経営者の愚痴、従業員の態度・退職率、etc
- ② 在庫状況、納期遅れ、仕入先の変化、etc
- ③ 支払条件、資金調達先、給与遅延、etc
- ④ 登記簿、信用調査報告書、業界での噂、etc

(4) 定量分析のポイント

～数値データをどう分析するか

- ① 貸借対照表：チェックすべき10のポイント
- ② 損益計算書：不自然な売上増の見破り方
- ③ 経営分析：費用構造、短期支払能力など

3. 与信管理 Step 2 「取引内容の確認」

- (1) まずは取引図を描く 収益構造の把握 / 運転資金の整理
- (2) 取引図の範囲を広げる（連鎖倒産リスクの予測）

4. 与信管理 Step 3 「与信判断」

- (1) 与信の判断基準
- (2) 与信金額の考え方 / 与信限度額の設定例
- (3) 【演習】与信金額の計算

5. 与信管理 Step 4 「契約の締結」

- (1) 契約は口頭でも成立、でも裁判になった場合は・・・
- (2) 注文書、注文請書ぐらいは最低限必要
- (3) 契約書に盛り込むべき内容

6. 与信管理 Step 5 「売上債権の管理」

- (1) 販売から回収までの売上債権の管理ポイント
- (2) 倒産可能性の判断と、倒産後の対応