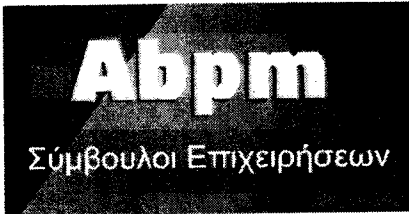


Από: Abpm2 [lanontes@coquifloristeria.com]
Αποστολή: Κυριακή, 24 Ιανουαρίου 2010 1:10 πμ
Προς: reg_mech@mail.ntua.gr
Θέμα: Σεμινάριο "ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ "



Σεμινάριο
**ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ
& ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ**

Το σεμινάριο θα διεξαχθεί **Πέμπτη 18 Φεβρουαρίου 2010 (09:00 - 16:30)**
στο Ξενοδοχείο ELECTRA PALACE, Ν. Νικοδήμου 18-20, Αθήνα.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο αποτελεσματικός έλεγχος των πιστώσεων μπορεί να κάνει την διαφορά μεταξύ μιας καλοδιαχειριζόμενης και μιας σπάταλης επιχείρησης. Η επαγγελματική διαχείριση των πιστώσεων από τους πωλητές, απαιτεί επαγγελματικά καταρτισμένους διαχειριστές πωλήσεων και εισπράξεων. Η σχέση των τμημάτων πωλήσεων και εισπράξεων-πιστώσεων θα πρέπει να είναι αποτελεσματική και να στηρίζεται στην αρχή: «**επιτυχημένες πωλήσεις με τις ελάχιστες απώλειες**». Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο αυτό θα βοηθηθούν στην αντιμετώπιση των δυσκολιών τόσο κατά την διαδικασία της πώλησης όσο και κατά την διαδικασία της εισπράξης και θα εξοικειωθούν με Εργαλεία Ολοκληρωμένης Διαχείρισης της Διαδικασίας εισπράξεων, που ξεκινά από τη διαμόρφωση της πιστωτικής πολιτικής και φθάνει μέχρι την οριστικοποίηση της εισπράξης.

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ: σε στελέχη της εμπορικής και της οικονομικής διεύθυνσης καθώς επίσης και σε όσους εμπλέκονται άμεσα στην διαδικασία πωλήσεων/εισπράξεων, δηλαδή τα τμήματα πωλήσεων και διαχείρισης πιστώσεων.

ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- Τι είναι πίστωση, τι είναι πιστωτική πολιτική και που στοχεύει
- Ποιο είναι το αντικείμενο της πολιτικής των πιστώσεων
- Πως σχεδιάζεται η πολιτική των πιστώσεων
- Η σχέση πωλήσεων και πιστώσεων
- Η επίδραση της πίστωσης στα κέρδη, τη ρευστότητα, το κεφάλαιο κίνησης
- Κόστος της πίστωσης
- Διαχείριση της πίστωσης από τα τμήματα πωλήσεων (ένα ισχυρό διαπραγματευτικό όπλο στα χέρια των πωλητών)
- Οι επισφαλείς απαιτήσεις (πρόβλεψη και αποφυγή τους)
- Αξιόγραφα (επιταγές / συναλλαγματικές) και η σημασία τους στο σημερινό συναλλακτικό περιβάλλον της αγοράς
- Ο ρόλος του πιστωτικού ορίου στη σύγχρονη επιχείρηση και η συμμετοχή του τμήματος πωλήσεων στην διαμόρφωσή του
- Περιγραφή και αξιολόγηση credit risk του επί πιστώσει πελατολογίου μας
- Το μοντέλο των 4 τετραγώνων, μία εμπειρική μέθοδος που μπορεί να αποτελέσει έναν ασφαλή τρόπο αξιολόγησης και κατάταξης του πελατολογίου μας σε πελάτες υψηλού, μέσου και χαμηλού ρίσκου
- Ολοκληρωμένη Διαδικασία Διαχείρισης Εισπράξεων

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ:

Γιώργος Σύρρης, ο οποίος διαθέτει μεγάλη εμπειρία ως Οικονομικός & Διοικητικός Διευθυντής Ομίλου Εταιρειών, καθώς επίσης και ως εισηγητής εξειδικευμένων σεμιναρίων Οικονομικής κατεύθυνσης.

Πληροφορίες για τους εισηγητές και τα σεμινάρια μας, θα βρείτε στο site www.abpm.gr ή μπορείτε να επικοινωνήσετε μαζί μας στο τηλέφωνο: **210.62.15.220**. Υπεύθυνη επικοινωνίας: κα 'Αντα Σαββάλα.

Το σεμινάριο επιδοτείται από τον ΟΑΕΔ.