



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

QUẢN TRỊ VÀ THU HỒI CÔNG NỢ

MỤC TIÊU KHOÁ HỌC

- Nắm được bản chất của các khoản nợ và công việc thu hồi nợ;
- Nắm được quy trình quản trị và thu hồi công nợ trong quá trình hoạt động kinh doanh;
- Hiểu được nguyên nhân dẫn đến tồn đọng công nợ/ nợ khó đòi và biết cách đàm phán nhằm hướng đến việc thu hồi các khoản nợ khó đòi một cách tối ưu;
- Đàm phán, thương lượng để thu hồi công nợ hiệu quả nhưng vẫn giữ được mối quan hệ với khách hàng;
- Trang bị kiến thức về tiến trình quản lý công nợ và quy trình làm việc trong thu hồi công nợ. Và áp dụng các kiến thức, kỹ năng, các chiến thuật khác nhau trong đàm phán thu hồi nợ;
- Chia sẻ kinh nghiệm làm việc và cùng tháo gỡ các khó khăn học viên đang gặp phải.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Cán bộ quản lý công nợ tại các đơn vị kinh doanh;
- Nhân viên trực tiếp thu nợ khách hàng;
- Nhân viên kế toán công nợ;
- Cán bộ phụ trách bộ phận chăm sóc khách hàng;
- Những đối tượng quan tâm đến vấn đề này.

THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH

4 buổi (3 giờ/buổi)

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

1. Quản trị công nợ

- Vai trò của việc quản trị công nợ đối với sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp:
 - ✓ Tại sao phải quản lý nợ phải thu của khách hàng?
 - ✓ Quản lý và kiểm soát các khoản nợ phải thu.
- Bản chất của các khoản nợ và tầm quan trọng của việc quản trị công nợ:
 - ✓ Ý nghĩa của các khoản tín dụng;

TRỤ SỞ CHÍNH

284 - 286 Hoàng Văn Thu, P.4,
Q. Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh

CHI NHÁNH 1

02, D9, P. Chánh Nghĩa
Tp. Thủ Dầu 1, Bình Dương

CHI NHÁNH 2

102A, Lê Hồng Phong, Phường 4,
Bà Rịa - Vũng Tàu, Tp. Vũng Tàu

CHI NHÁNH 3

28 - 33, Phạm Ngọc Thạch,
Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

CHI NHÁNH 4

34 Trần Phú,
P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang

- ✓ Thu nợ tức là làm gì?
 - ✓ Vai trò của nhân viên thu nợ trong hoạt động kinh doanh
 - ✓ Thái độ cần có của một nhân viên thu nợ.
 - Nguyên nhân dẫn đến các khoản nợ khó đòi, phương pháp quản lý và kiểm soát.
- 2. Thu hồi công nợ:**
- Hiểu đúng về việc thu hồi công nợ:
 - ✓ Phân loại nợ;
 - ✓ Thực trạng thu.
 - Vai trò của nhân viên thu hồi công nợ trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp: Mô hình KASH
 - Quy trình thu hồi nợ hiệu quả: 8 bước
 - Một số kỹ năng hỗ trợ cho việc thu hồi công nợ hiệu quả:
 - ✓ Kỹ năng đàm phán, thương lượng;
 - ✓ Kỹ năng giao tiếp trực tiếp và qua điện thoại;
 - ✓ Kỹ năng lắng nghe và quan sát;
 - ✓ Kỹ năng trả lời câu hỏi;
 - ✓ Kỹ năng thuyết phục khách hàng thanh toán nợ;
 - ✓ Kỹ năng nhượng bộ trong đàm phán thu hồi nợ;
 - ✓ Kỹ năng xử lý bế tắc trong đàm phán thu hồi nợ.
 - Các tính huống và giải pháp xử lý trong quá trình thu hồi công nợ.

BAN GIẢNG HUẤN

Th.S Tạ Thị Phước Thạnh

- ThS. Tạ Thị Phước Thạnh, hiện đang là Chuyên gia trong lĩnh vực tư vấn và đào tạo cho các lĩnh vực: Quản lý, kinh doanh và các kỹ năng mềm.
- ThS. Phước Thạnh đã có hơn 30 năm kinh nghiệm làm việc và giữ những vị trí quản lý quan trọng trong lĩnh vực nhân sự và kinh doanh dịch vụ: Phụ trách đào tạo Công ty Biti's ; Trưởng phòng nhân sự Công ty Vietad; Giám đốc kinh doanh Công ty May AD; Phó Giám đốc điều hành Công ty TNHH Cung ứng Nguồn nhân lực Kết nối Việt ; Giám đốc phát triển đào tạo Công ty CP Đào tạo và Tư vấn Nhân lực ; Phó Tổng giám đốc Công ty Tư vấn và đào tạo Nhân lực quốc tế.

TRỤ SỞ CHÍNH

284 - 286 Hoàng Văn Thu, P.4,
Q. Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh

CHI NHÁNH 1

02, D9, P. Chánh Nghĩa
Tp. Thủ Dầu 1, Bình Dương

CHI NHÁNH 2

102A, Lê Hồng Phong, Phường 4,
Bà Rịa - Vũng Tàu, Tp. Vũng Tàu

CHI NHÁNH 3

28 - 33, Phạm Ngọc Thạch,
Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

CHI NHÁNH 4

34 Trần Phú,
P. Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang