



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

QUẢN TRỊ & THU HỒI CÔNG NỢ



LỜI GIỚI THIỆU

Trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, công nợ không chỉ là một chỉ số tài chính mà còn là thước đo năng lực quản trị và sức khỏe dòng tiền của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp có doanh thu tăng trưởng tốt nhưng vẫn gặp khó khăn về tài chính do công nợ kéo dài, nợ quá hạn gia tăng hoặc thiếu quy trình kiểm soát và thu hồi công nợ hiệu quả.

Quản trị công nợ vì thế không còn là nhiệm vụ riêng của bộ phận kế toán mà đòi hỏi sự phối hợp đồng bộ giữa kinh doanh, tài chính và các bộ phận liên quan nhằm kiểm soát rủi ro, bảo vệ dòng tiền và duy trì sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Chương trình "**Quản trị & Thu hồi công nợ**" do Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI xây dựng được thiết kế nhằm trang bị cho học viên tư duy quản trị công nợ hiện đại, phương pháp xây dựng quy trình kiểm soát công nợ chủ động và các kỹ năng thực tiễn trong thu hồi nợ, đàm phán với khách hàng, xử lý các tình huống phát sinh và hạn chế tối đa các khoản nợ xấu.

Thông qua các tình huống thực tế, công cụ quản lý hiệu quả cùng những kinh nghiệm thực tiễn từ chuyên gia, học viên sẽ có khả năng xây dựng hệ thống quản lý công nợ bài bản, nâng cao hiệu quả thu hồi vốn, góp phần đảm bảo an toàn tài chính và tăng cường năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- Hiểu rõ vai trò của quản trị công nợ đối với dòng tiền và hiệu quả kinh doanh.
- Nhận diện các nguyên nhân phát sinh nợ quá hạn và rủi ro mất vốn.
- Xây dựng quy trình quản lý công nợ chủ động từ trước, trong và sau bán hàng.
- Lập kế hoạch và triển khai hoạt động thu hồi công nợ hiệu quả, giảm tỷ lệ nợ xấu.
- Áp dụng các kỹ năng giao tiếp, đàm phán và xử lý tình huống trong thu hồi công nợ.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Nhân viên kinh doanh,
- Kế toán công nợ, kế toán bán hàng,
- Trưởng nhóm kinh doanh, quản lý bộ phận,
- Các cá nhân liên quan đến hoạt động quản lý khách hàng và thu hồi công nợ.



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Học phần	Nội dung chi tiết
➤ PHẦN 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ CÔNG NỢ	<ul style="list-style-type: none">• Vai trò của công nợ trong hoạt động doanh nghiệp• Các loại công nợ thường gặp• Các cấp độ nợ quá hạn• Những sai lầm phổ biến trong quản lý công nợ
➤ PHẦN 2: QUẢN TRỊ CÔNG NỢ CHỦ ĐỘNG	<ul style="list-style-type: none">• Thiết lập chính sách tín dụng khách hàng• Đánh giá và phân loại khách hàng• Xây dựng hệ thống kiểm soát công nợ.• Chiến lược thu hồi công nợ theo từng nhóm khách hàng
➤ PHẦN 3: LẬP KẾ HOẠCH THU HỒI CÔNG NỢ HIỆU QUẢ	<ul style="list-style-type: none">• Xây dựng kế hoạch thu hồi công nợ• Thiết lập KPI quản lý công nợ
➤ PHẦN 4: KỸ NĂNG GIAO TIẾP, ĐÀM PHÁN VÀ THU HỒI CÔNG NỢ	<ul style="list-style-type: none">• Tâm lý khách hàng khi bị nhắc nợ• Quy trình thu hồi công nợ chuyên nghiệp• Kỹ năng giao tiếp và xử lý từ chối khi thu hồi công nợ• Kỹ thuật đàm phán thu hồi công nợ• Biện pháp xử lý nợ khó đòi.



GIẢNG VIÊN

Chuyên gia Tạ Thị Phước Thạnh

Chuyên gia về quản trị. Bà có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia. Bà từng tham gia tư vấn cho nhiều tổng công ty, tập đoàn tại Việt Nam. Hiện tại bà là giảng viên cao cấp cho các chương trình đào tạo về quản lý, lãnh đạo, sản xuất, nhân sự và dịch vụ khách hàng tại các tổ chức uy tín như: PTI, World Bank, Asean...



THÔNG TIN KHÓA HỌC

- Thời lượng:
- Thời gian:
- Hình thức:
- Học phí:

 **Liên hệ:**