

Chương trình đào tạo

QUẢN TRỊ & THU HỒI CÔNG NỢ HIỆU QUẢ





LỜI GIỚI THIỆU

Cách đây 6 tháng bạn thu hút được một khách hàng lớn và cả công ty hết sức vui mừng với thành công này. Bạn hết sức tận tụy làm việc với khách hàng, hỗ trợ nhiệt tình để giao sản phẩm tận tay người mua và vui mừng gửi hoá đơn đến khách hàng, chờ đợi mang về một khoản lợi nhuận đáng kể cho công ty. Nhưng 30 ngày trôi qua mà bạn không nhận được hồi âm. Rồi 60 ngày, 90 ngày qua và vẫn không có động thái tích cực nào. Gánh nặng của món nợ khó đòi này bỗng chốc biến khách hàng trong mơ của bạn trở thành cơn ác mộng.

Làm thế nào để quản lý nợ hiệu quả? Biện pháp phòng chống thất thoát nợ khó đòi? Kỹ năng đàm phán thương lượng trong việc thu hồi nợ? Xác lập nhận thức tích cực về vấn đề thu hồi công nợ và ý nghĩa của việc thu hồi công nợ trong kinh doanh; Trang bị kiến thức về tiến trình quản lý công nợ và quy trình làm việc trong thu hồi công nợ.

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động quản lý và thu hồi công nợ, Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI đã thiết kế Chương trình đào tạo đặc biệt "Kỹ năng quản trị và thu hồi công nợ". Khóa học cung cấp cho học viên những phương pháp, kỹ năng và nghệ thuật cần thiết để đàm phán, thu hồi công nợ với khách hàng; Và thông qua khóa học này nhân viên sẽ đánh giá lại các kỹ năng đàm phán thu hồi nợ của chính mình, rèn luyện, thực hành chúng và ứng dụng vào công việc thực tế.



ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- 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



MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khóa học, học viên sẽ nhận được các giá trị cốt lõi sau:

- Hiểu được tầm quan trọng của đàm phán thu hồi nợ với khách hàng
- Xác lập nhận thức tích cực về vấn đề thu hồi công nợ và ý nghĩa của việc thu hồi công nợ trong kinh doanh.
- Trang bị kiến thức về tiến trình quản lý công nợ và quy trình làm việc trong thu hồi công nợ.
- Đánh giá kỹ năng đàm phán thu hồi nợ của mình
- Trang bị, nắm chắc và áp dụng các kiến thức, kỹ năng, các chiến thuật khác nhau trong đàm phán thu hồi nợ.





NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Học phần	Nội dung chi tiết
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 • Thái độ cần có của một nhân viên thu nợ • Vai trò của nhân viên thu nợ trong hoạt động kinh doanh • Thu nợ tức là làm gì?
		Nguyên nhân dẫn đến các khoản nợ khó đòi, phương pháp quản lý và kiểm soát.
2	THU HỒI CÔNG NỢ	Hiểu đúng về công việc thu hồi nợ. • Phân loại nợ • Thực trạng thu
		Vai trò của nhân viên thu hồi 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 bổ trợ cho việc thu hồi công nợ hiệu quả • Kỹ năng đàm phán & thương lượng • Kỹ năng xử lý bế tắc trong đàm phán thu hồi nợ • Kỹ năng nhượng bộ trong đàm phán thu hồi nợ • Kỹ năng thuyết phục khách hàng thanh toán nợ • Kỹ năng trả lời câu hỏi • Kỹ năng lắng nghe và quan sát • Kỹ năng giao tiếp trực tiếp và qua điện thoại Các tình huống và giải pháp xử lý trong quá trình thu hồi công nợ



CHUYÊN GIA



CHUYÊN GIA TẠ THỊ PHƯỚC THANH

Bà Tạ Thị Phước Thanh là một 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 VCCI, PTI, World Bank, Asean...

TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- 📍 Tầng 14, Tháp B, tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- 📍 Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.15, Q.11, Tp. HCM
- 📍 Số 106/4 Trường Chinh, Khu phố 6, P. Tân Hưng Thuận, Q.12, Tp. HCM