



『企業應收帳款管理策略與催收技巧』

經營國內或海外市場，客戶呆帳對企業獲利及營運周轉均會產生重大衝擊；對任何非現金銷售的企業，應收帳款管理都是重要的經營議題。

本課程由銷售放款階段的控管至呆帳發生時的催收程序，教授您完整的貨款管理策略，讓貴公司能以更透明、系統性地管理客戶應收帳款，降低國內外銷售壞帳風險，有效催收逾期貨款。

課程大綱

- | | |
|---------------|-------------------------------|
| 1.如何掌握廠商付款能力 | 廠商資料蒐集與評估，並分級設立信用限額。 |
| 2.銷售契約條款 | 合約應具備的付款條件、期限、遲付或遲約時間適用條款。 |
| 3.還款能力評估 | 透過財報及多管道進行分析，讓您掌握廠商還款能力。 |
| 4.預期款項掌握與催收管理 | 如何正確掌握您的應收貨款讓客戶對您還款順序提前。 |
| 5.正確催收 | 教您運用催告函、訴訟程序、應收帳款承情等方式達成收帳目的。 |

講師-姜正偉 | 瓦伯格管理顧問有限公司 總經理
 26年企業法務工作經驗
 國際商業暨合約管理協會(IACCM)認證合格與高級
 商業合約管理經理人(CCMAP)資格

我要報名



【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】 109年11月30日(星期一)上午9:30~16:30 (敬請提前10分鐘報到)

【地點】 外貿協會桃園辦事處(地址:桃園市桃園區中正路1082號28樓)

【課程費用】 3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元含稅、午餐

【聯絡資訊】 羅小姐T:(03)356-1836 分機 10 | E: tinaluo@taitra.org.tw