



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，本課程從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，讓貴公司更有系統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。

我要報名

講師 | 姜正偉

瓦伯格管理顧問有限公司總經理

國際商業暨合約管理協會(IACCM)認證合格高級商業合約管理經理人(CCMAP)資格，擁有26年以上國際商務契約法務、管理之實務經驗

課程大綱

- | | |
|---------------|-------------------------------|
| 1.如何掌握客戶付款能力 | 客戶資料蒐集與評估，並分級設立信用限額 |
| 2.銷售契約條款 | 合約應具備之付款條件、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，讓客戶對貴司還款順序提前。 |
| 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。 |



【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】本課程分兩日上課 8/4 (三)、8/5 (四) 09:00-12:00

【地點】線上視訊教學 (使用Microsoft Teams軟體)

【課程費用】兩日合計優惠價 每人 2000元 (含稅)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836# 14 | miraliu@taitra.org.tw