



売掛金の管理と回収の実務

開催日：2020年10月22日(木) 10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：ヒューマンパワー・リサーチ **もり しん いち**
代表取締役社長 **森 真 一 氏**

略歴：

債権回収のキャリア30年の専門家。1983年プロミス㈱(現SMBコンシューマーファイナンス㈱)入社後、債権回収専門部署での18ヵ月連続個人回収額トップの実績評価を受け最年少で支店長に就任。4店舗の支店長を歴任し、常にトップクラスの業績を残す。その後、㈱モビット、チームマネージャー、プロミス㈱市場開発推進部、バル債権回収㈱(現アビリオ債権回収㈱)等で経験を積み、独立。3万人を超える回収実績に基づく講義は、わかりやすく面白く、何より実務で役に立つとの好評を博している。

〈著書〉「管理職に贈る100のメッセージ」、「債権回収のプロが教える世界一わかりやすい！お金を取り返す技術」、「10個のルールで覚えるやさしい決算書の見方」、「お金で失敗する人・しない人」

◆特色

企業に限らず病院などの機関でも、金額の大小にかかわらず売掛金の未回収の問題を抱えています。債権の回収がきちんとできれば、資金繰りも楽になるのですが、債務者への催告交渉は、とてもやっかいで気が重い業務です。

本セミナーでは、債権回収担当者の売掛金に対する意識を高め、日頃の管理と支払い遅延発生時に取るべき対応、さらに債務者との交渉をより有利に進める効果的なテクニックを、実践的に身につけていただきます。

債権回収を諦めている企業や回収業務にストレスを感じている方に、債権回収の第一人者からその秘策を伺える貴重なセミナーです。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 会社経営にとって、なぜ債権回収が重要なのか？

- (1) 債権とは？～有担保債権と無担保債権～
- (2) 債権回収とは？～法的回収と任意回収～
- (3) 会社にとって「売上」と「回収」はクルマの両輪
- (4) 会社の資金繰りを支える回収業務
- (5) 売上債権回転率の計算【演習】
- (6) 経費の問題
- (7) 債権回収7つの心構え

2. 与信管理の重要性とチェックポイント

- (1) 与信管理とは何ですか？
- (2) 危ない会社の見分け方
- (3) 信用調査のポイント
(数字からの経営分析：財務諸表のチェック)
- (4) 危ない人物の見分け方
- (5) 危険兆候の発見と対応

3. 回収行動の準備(延滞発生時の対応)

- (1) 請求書の発送確認
- (2) 回収先の分類
- (3) 回収先への電話連絡

- (4) 回収先相談票の作成
- (5) 債権保全会議
- (6) 回収行動7つ道具

4. 回収行動(初期の対応ポイント)

- (1) 入金できない理由の確認
(エビデンスの徴求)
- (2) 内金回収(時効の中断)
- (3) 次回入金約束の根拠を確認
(5W2H・裏付け調査)
- (4) 交換条件の提示(連帯保証人の要求)
- (5) 連帯保証人拒否時の対応(念書取得)
- (6) 【ロールプレイング①】

5. 回収行動(約束不履行時の対応ポイント)

- (1) 約束不履行時の対応
(連帯保証人の追加要求)
- (2) 連帯保証人拒否時の対応
(遅延利息の要求)
- (3) 【ロールプレイング②】

6. 不良債権回収における基本的交渉術

- (1) あなたはどうやって交渉しますか？

- (2) 初頭要求を大きくしろ！
- (3) 交換条件を出せ！
- (4) 約束の根拠を明確にしろ
- (5) 裏付け調査を要求しろ！
- (6) 落としどころを考えろ！
- (7) とりあえず約束を取れ！
- (8) 不履行即フォローで弱みを握れ！

7. 不良債権回収における特別な交渉術

- (1) 心理的プレッシャーをかける交渉術
- (2) 債務整理(肩代わり返済)を引き出す交渉術【ケーススタディ①】
- (3) 1週間で月間回収目標を達成した交渉術【ケーススタディ②】
- (4) 売掛金は法律の縛りが無いのが強み！

8. 債権回収をシステム化する

- (1) 債権回収マニュアルを作る
- (2) 交渉履歴を記録した顧客台帳を作る
- (3) 債権回収ツールを活用する
- (4) 定期的な報告会議を開催する

受講料

会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。

一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までに振込みください。

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。

なお、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部(東京) 03-5653-3951