

SI-FS-013-3-1 Kundenorientiertes Forderungsmanagement

SEMINARBESCHREIBUNG

Forderungsmanagement sichert die Liquidität Ihres Unternehmens und minimiert Ausfallrisiken systematisch. Sie lernen, wie Sie Bonitätsprüfungen durchführen, Zahlungsbedingungen optimal gestalten und ein professionelles Mahnwesen etablieren. Dabei entwickeln Sie Strategien, die Kundenbeziehungen wahren und gleichzeitig Zahlungseingänge beschleunigen. Der Spagat zwischen konsequentem Forderungsmanagement und kundenorientierter Kommunikation gelingt durch strukturierte Prozesse und klare Eskalationsstufen.

Effektives Debitorenmanagement für nachhaltige Liquidität

Sie erwerben praktische Kompetenzen für die Steuerung Ihres Forderungsportfolios und lernen, Risiken frühzeitig zu erkennen. Für schwierige Fälle entwickeln Sie Lösungsstrategien, die rechtliche Anforderungen erfüllen und trotzdem kundenfreundlich bleiben. Nach dem Seminar steuern Sie Ihre Forderungen professionell – von der Bonitätsprüfung über das Mahnwesen bis zur Entscheidung über externe Unterstützung. Sie profitieren vom direkten Austausch mit anderen Praktikern und erhalten konkrete Handlungsempfehlungen für Ihre tägliche Arbeit.

SEMINARINHALTE

Systematisches Forderungsmanagement aufbauen

- > Debitorenmanagement als Liquiditätsinstrument verstehen
- > Bonitätsprüfung und Kreditwürdigkeitsanalyse durchführen
- > Zahlungsbedingungen und Skonto strategisch gestalten
- > Forderungsausfälle systematisch minimieren

Professionelles Mahnwesen etablieren

- > Mahnstufen kundenorientiert strukturieren
- > Mahnschreiben wirksam und rechtssicher formulieren
- > Zahlungsverzug ansprechen ohne Kundenbeziehung zu gefährden
- > Eskalationsprozesse definieren und umsetzen

Forderungen durchsetzen und absichern

- > Inkasso-Dienstleister gezielt einbinden
- > Zahlungsvereinbarungen aushandeln und dokumentieren
- > Forderungsverkauf und Factoring als Optionen bewerten
- > Cash Flow durch aktives Forderungsmanagement optimieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

| |  Öffentliches Seminar |  Individual Seminar |  Inhouse Seminar |
|--|---|--|--|
| Dauer | 2 Tage | 1 Tag | Nach Absprache |
| Teilnehmerkreis | Offene Gruppe | Einzelcoaching | Firmenschulung |
| Garantierte Durchführung* | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bundesweit verfügbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Monatlich buchbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Personalisiertes Zertifikat | ✓ | ✓ | ✓ |
| Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort | ✓ | ✓ | |
| Professionelle Seminarunterlagen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis) | | ✓ | ✓ |
| Berücksichtigung Ihres Wunschtermins | | ✓ | ✓ |
| Persönliches Vorgespräch zum Dozenten | | ✓ | ✓ |
| Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche | | ✓ | ✓ |
| Individuelle Seminarinhalte | | ✓ | ✓ |
| Höchste Diskretion und Datenschutz | | ✓ | ✓ |
| Persönliche Nachbetreuung | | ✓ | ✓ |
| Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer | | | ✓ |

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de