

SI-FS-013-2-10 Kundenorientiertes Forderungsmanagement

SEMINARBESCHREIBUNG

Forderungsmanagement sichert Ihre Liquidität und optimiert den Cash Flow durch systematisches Debitorenmanagement. Sie analysieren Zahlungsverhalten professionell, führen Bonitätsprüfungen durch und entwickeln wirksame Mahnstrategien, die Kundenbeziehungen erhalten statt gefährden. Das Seminar vermittelt bewährte Methoden für professionelles Forderungswesen: rechtssichere Zahlungsbedingungen formulieren, Mahnprozesse strukturieren und kritische Entscheidungspunkte zwischen internem Management und externem Inkasso rechtzeitig erkennen. Sie lernen, Forderungsrisiken bereits bei Vertragsabschluss zu minimieren und Zahlungsziele kundenorientiert durchzusetzen.

Effektives Debitorenmanagement für nachhaltige Liquidität

Debitorenmanagement optimiert Zahlungseingänge systematisch durch präventive Maßnahmen, professionelle Kommunikation und konsequente Forderungsverfolgung. Sie etablieren Frühwarnsysteme für Zahlungsverzug, analysieren Debitorenrisiken nach Branchen und Kundengruppen und entwickeln differenzierte Strategien für verschiedene Zahlungstypen. Eskalations-Management balanciert zwischen wirtschaftlicher Notwendigkeit und Kundenorientierung – Sie deeskalieren Konflikte konstruktiv, bevor Kundenbeziehungen irreparabel beschädigt werden. Rechtliche Rahmenbedingungen wie Verzugszinsen, Mahngebühren und Verjährungsfristen wenden Sie sicher an, während Sie Spielräume für kundenorientierte Lösungen nutzen.

SEMINARINHALTE

Bonitätsprüfung und Risikomanagement bei Forderungen

- > Bonitätsauskünfte professionell interpretieren und bewerten
- > Kreditlimits kundenspezifisch festlegen und anpassen
- > Zahlungsbedingungen rechtssicher in AGB verankern
- > Sicherheiten wie Bürgschaften und Garantien einsetzen
- > Warnsignale für Zahlungsausfälle frühzeitig erkennen

Professionelles Mahnwesen kundenorientiert gestalten

- > Mahnstrategie entwickeln: Timing und Eskalationsstufen
- > Mahnschreiben formulieren zwischen Bestimmtheit und Takt
- > Telefonisches Mahnwesen: Zahlungsvereinbarungen aushandeln
- > Ratenzahlungen anbieten ohne Liquidität zu gefährden
- > Rechtliche Grundlagen: Verzugszinsen und Mahngebühren

Forderungsdurchsetzung und Inkasso-Management

- > Entscheidung internes vs. externes Forderungsmanagement
- > Inkasso-Dienstleister auswählen und steuern
- > Gerichtliches Mahnverfahren einleiten und begleiten
- > Zwangsvollstreckung: Voraussetzungen und Erfolgsaussichten
- > Forderungsverzicht strategisch entscheiden und umsetzen

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