



System dbania o należności w firmie. Zadania działu handlowego.

Brak zapłaty od klientów to jeden z najgroźniejszych problemów dla każdego przedsiębiorstwa. Dlatego dobrym rozwiązaniem jest wdrożenie systemu działań, w celu zminimalizowania ryzyka handlowego i podniesienia skuteczności windykacji. Wykonawcą takich działań powinni być pracownicy, którzy mają bezpośredni kontakt z klientami i zawierają transakcje. Powinni oni wiedzieć jaki jest ich wpływ na podniesienie bezpieczeństwa transakcji i co mogą zrobić, a także jakie kompetencje będą im do tego potrzebne.

Program:

- **Skąd się bierze ryzyko handlowe i jak często je ponosimy?**
- **Co należy zrobić przed zawarciem transakcji?**
 - Weryfikacja wiarygodności.
 - Pozyskanie informacji.
- **Działania w momencie zawierania transakcji i w trakcie realizacji.**
 - Dostęp do majątku i czas jako czynniki warunkujące skuteczność windykacji?
 - Udokumentowanie transakcji.
 - Zastosowanie prawnych form zabezpieczenia.
- **Działania po zrealizowaniu transakcji.**
 - Monitorowanie stanu należności,
 - Reakcja na opóźnienia.