

THỰC HỌC vì DOANH TRÍ



Chương trình đào tạo

KỸ NĂNG QUẢN TRỊ & THU HỒI CÔNG NỢ

Debt Collection & Management Skills

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE
PACE Institute of Management

KỸ NĂNG QUẢN TRỊ & THU HỒI CÔNG NỢ

Thanh toán sau, “trả chậm”, “nợ” là những thuật ngữ quen thuộc trong sản xuất, kinh doanh mà dù muốn hay không mọi doanh nghiệp cũng đều phải đối mặt. Trong bối cảnh khó khăn, lạm phát, lãi suất cao như hiện nay, doanh nghiệp nào cũng mong muốn sớm thu hồi được công nợ. Song không phải lúc nào mong muốn cũng có thể trở thành hiện thực vì công nợ luôn là câu chuyện mâu thuẫn dài kỳ không có hồi kết giữa một bên luôn muốn thu hồi thật nhanh và một bên luôn muốn kéo dài, càng lâu càng tốt!

Một nhân viên quản lý và thu hồi công nợ chuyên nghiệp không chỉ dừng lại ở việc thu đúng, thu đủ, thu kịp thời mà còn phải có khả năng ngăn ngừa, triệt tiêu những rủi ro tiềm ẩn có thể dẫn đến nợ xấu, nợ khó đòi. Để làm được điều này, anh ta một mặt phải biết “nắm đằng chuôi” bằng cách vận dụng những kỹ thuật, kỹ năng, cách thức đặc thù trong quản lý công nợ, mặt khác phải biết cách ứng xử với từng loại khách hàng khác nhau, đặc biệt là những biện pháp hướng tới mối quan hệ “cả hai đều thắng” (win - win).

Hiểu về công nợ thế nào cho đúng? Quản lý những khoản nợ ra sao? Thu hồi bằng cách nào để vừa được việc mà vẫn hợp pháp và đặc biệt là không làm “sứt mẻ” mối quan hệ làm ăn lâu dài với đối tác? Những kỹ thuật, kỹ năng quản lý và thu hồi công nợ chuyên biệt nào cần phải trang bị?...

Chương trình đào tạo đặc biệt **Kỹ năng Quản trị và Thu hồi Công nợ** được PACE nghiên cứu, thiết kế và triển khai nhằm đồng hành cùng doanh nghiệp tìm lời giải cho những câu hỏi hóc búa trên đây.



Thông tin chi tiết về Chương trình đào tạo

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Nhằm nâng cao hiệu quả đào tạo cũng như hiệu quả trong việc ứng dụng những tư duy & nhận thức từ chương trình vào thực tế công việc, chương trình sẽ triển khai dưới hình thức **tương tác đa chiều** (giữa giảng viên với học viên & giữa các học viên với nhau), **kết hợp giữa thuyết giảng với các hoạt động học tập** (thảo luận nhóm, phân tích tình huống thực tế, trò chơi học tập,...).

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần I. Tổng quan về quản trị và thu hồi công nợ

- Quản trị công nợ là gì?
- Bản chất của các khoản nợ;
- Tầm quan trọng của việc quản trị và thu hồi công nợ.

Phần II. Quy trình quản trị & thu hồi công nợ

- Hiểu đúng về công việc thu hồi công nợ
 - Công việc thu hồi công nợ bao gồm những hoạt động gì?
 - Ý nghĩa của thời gian - những rủi ro?
 - Ý nghĩa của thái độ - hệ quả?.
- Nguyên tắc quan trọng trong quản trị & thu hồi công nợ;
- Quy trình quản trị & thu hồi công nợ.

Phần III. Phương pháp thu hồi các khoản nợ khó đòi

- Những nguyên nhân chính dẫn đến các khoản nợ khó đòi;
- Kỹ năng đàm phán & thu hồi các khoản nợ khó đòi
 - Tiến trình đàm phán & công tác chuẩn bị trước khi “xung trận”;
 - Thương lượng và nguyên tắc đàm phán;
 - Mô hình đàm phán thu hồi nợ;
 - Nghệ thuật nhượng bộ & xử lý bế tắc trong thu hồi nợ.
- Các tình huống và giải pháp xử lý trong quá trình thu hồi công nợ khó.
 - Nợ quá hạn;
 - Dự phòng & Xử lý tài chính;
 - Kiện tụng & tranh cãi.

Phần IV. Giới thiệu một số kỹ năng hỗ trợ cho việc thu hồi công nợ hiệu quả

- Soạn lập các văn bản thu hồi nợ;
- Giao tiếp và đặt câu hỏi trong việc thu hồi nợ;
- Lắng nghe và quan sát trong việc thu hồi nợ;
- Xử lý và trả lời thuyết phục trong việc thu hồi nợ;
- Giải đáp thắc mắc và xử lý khiếu nại của khách hàng.

Phần V. Tổng kết chương trình

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

Chương trình đào tạo này được thiết kế dành riêng cho:

- Đội ngũ nhân sự được phân công thực hiện công việc quản trị và thu hồi công nợ, như: Đội ngũ bán hàng, nhân viên phòng kế toán hoặc phòng nhân sự,... phụ trách việc quản lý và thu hồi công nợ;
- Các quản lý phụ trách việc xây dựng chính sách nợ trong hoạt động kinh doanh, như: Giám đốc kinh doanh, Quản lý bán hàng, nhân sự phòng kế toán hoặc phòng nhân sự,... phụ trách việc hoạch định chính sách nợ trong kinh doanh.

MỤC TIÊU HỌC TẬP

Sau khi hoàn tất thành công chương trình đào tạo đặc biệt này, người tham dự sẽ:

- Nắm được những tư duy & nhận thức quan trọng cần thiết trong công tác quản trị và thu hồi các khoản nợ của công ty;
- Nắm được quy trình quản trị và thu hồi công nợ trong quá trình hoạt động kinh doanh;
- Hiểu được nguyên nhân dẫn đến tồn đọng công nợ/ nợ khó đòi và biết cách đàm phán nhằm hướng đến việc thu hồi các khoản nợ khó đòi một cách tối ưu;
- Cải tiến kỹ năng đàm phán để thu hồi công nợ/nợ khó đòi một cách khoa học, đồng thời biết cách xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình thu hồi các khoản nợ khó.



*“Chỉ có học thực, mới có thể làm thực;
chỉ có làm thực, mới có thể sống thực;
Tất cả, bắt đầu từ THỰC HỌC”*

- Trường PACE -

Trụ sở chính: Tòa nhà PACE
341 Nguyễn Trãi, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại: (028) 3837.0208

Văn phòng Hà Nội: Int'l Center (2nd Floor)
17 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (024) 3646.2828

✉ contact@PACE.edu.vn
✉ daotao@PACE.edu.vn
🌐 www.PACE.edu.vn