

دورة خبير حسابات القبض المهتمود

UK Traininig

PARTNER



دورة خبير حسابات القبض المهتمد

المقدمة

يتم تقييد حصة كبيرة من رأس المال العامل للشركة في حسابات القبض AR وهذا يشكل مخاطر سيولة عالية. في هذه الدورة ، نوسع معرفتك وخبراتك في الواقع المعزز. سيهكك ذلك ومؤسساتك من إدارة حسابات القبض الخاصة بك بشكل فعال دون المساس بمبيعات الائتمان الخاصة بك.

اهداف الدورة

- تطوير سياسات ائتمانية فعالة تلبى أهداف الشركة.
- استخدام تقنيات أفضل ممارسات الفوترة.
- تطبيق سياسات تحصيل فعالة.
- الشراكة مع فريق المبيعات لصالح الشركة.
- تقييم عملية الذمم الهديئة وتنفيذ أفضل الممارسات.
- تطبيق الأدوات والتقنيات لمراقبة أداء الواقع المعزز بشكل فعال.

محاور الدورة

اليوم الأول: إدارة سياسات الائتمان

- مسؤولية قسم الائتمان.
- العوامل المؤثرة على سياسات الائتمان.
- خهسة Cs من الائتمان.
- العوامل غير الهالية التي تؤثر على قرار الائتمان.
- الخطوط العريضة لسياسة الائتمان.
- رسالة قسم الائتمان.
- أهداف قسم الائتمان.
- الادوار والمسؤوليات.
- إجراءات.
- قياس النتائج.
- مراجعة الحسابات الجديدة.
- إعادة تقييم الحسابات الموجودة.
- البيانات الهالية: ما الذي تبحث عنه.
- تحليل النسب الهالية الهذارة.
- تحديد حد الائتمان.
- إقامة علاقة مربحة مع العميل.
- تلبية احتياجات العميل.

اليوم الثاني: عملية إعداد الفواتير

- عملية فوترة فعالة تعني تحصيل أسرع.
- منع الخطأ الفادح: إرسال الفاتورة مع وجود أخطاء.
- استخدام التكنولوجيا.
- تأثير العمليات المسبقة على الفواتير.

UK Training
PARTNER

- أفضل الممارسات في الفواتير.

اليوم الثالث: لقد أجريت عملية البيع ، والنن اجمع أهوالك

- النقد: إنه يستحق جهودك.
- نصائح وتقنيات وإرشادات لجمع أسرع.
- أهمية وضع سياسة التحصيل.
- استخدام ونهاج جمع مختلفة.
- استراتيجيات في إدارة المنازعات.
- أفضل الممارسات في التجميع.
- التخصيص والرهن والتنازل عن الذمم المدينة.

اليوم الرابع: العلاقة بين المبيعات والائتمان

- كسر الجليد.
- الحفاظ على علاقة مبيعات الائتمان.
- دور المبيعات في إصدار الائتمان والتحصيل.

اليوم الخامس: تحليل عملية الذمم المدينة

- تحسين جودة الذمم المدينة.
- شيخوخة حسابات القبض واحتياطيات الديون المهدومة.
- بدائل في حساب الديون المهدومة.
- الحد من عمليات شطب الديون المهدومة.
- حساب معدل دوران حسابات القبض.
- حساب أيام المبيعات المهلقة DSO.
- حساب المبيعات المهلقة لفضل أيام مهكنة BPDSO.
- مؤشر فعالية التحصيل CEI.
- تحليل الدورات التشغيلية والنقدية.
- إدارة الواقع المعزز من خلال استراتيجية المحفظة.
- تحليل حجم وتكوين وتعقيد وحفظة AR.
- تجزئة المحفظة.
- صياغة نهج لقطاعات محددة.

البقاء في السيطرة

- الضوابط الداخلية في عمليات الواقع المعزز.
- للحسابات الشهرية والإغلاق AR
- الاستعانة بمصادر خارجية لوظائف حسابات القبض.

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

