

カリキュラム

与信管理の基本

I. 与信管理の基本・不良債権を未然に防止する秘訣は

- 1、与信管理の社内憲法六ヶ条、社内ルール六ヶ条とは
- 2、与信限度の歯止め機能とは
- 3、企業診断（分析）の定性、定量要因とは
- 4、倒産プロセスの1対 29 対 300の法則とは
- 5、倒産のメカニズム・どのようにして会社はつぶれるのか

II. 与信管理における営業マンの役割

- 1、営業マンに求められる3つのマインドとは
- 2、信用とは、信頼とは

III. 危ない会社を見抜くには

- 1、危ない経営者とは
- 2、危ない経営者を見抜く5つのポイント
事例：経営者に対する過大信用
(定性分析 の落ち度)

IV. 信頼し得る経営者とは

- 1、経営者に求められる3つの要素とは
- 2、経営者が持つべき3人のブレンとは

V. 与信判定チェックシート（定性分析の定量化）

- 1、定性要因を定量化（点数化）した与信判定
- 2、チェック項目の検討・・・人的背景と経営活動

VI. 緊急時の債権の保全・回収

- 1、債権回収策・緊急時の商品の引き揚げ
- 2、動産（商品）売買の先取特権（物上代位）とは
- 3、債権譲渡通知書（緊急時の債権回収）

与信管理の実務

I. 信用調査から債権回収まで（ケーススタディー）

II. 新しい取引を開始する

営業担当者AがP社を新規開拓する

- 1、新規取引先のチェックポイントは
- 2、保証人と保証能力は、何でチェックするか
- 3、契約はどのように結ぶか、なぜ必要か

III. 取引が次第に増加する

- 1、現金取引から手形取引へ
- 2、回り手形とは
- 3、P社からどのような担保をとるか

IV. 売掛金の滞留が起きる

- 1、P社に対する売掛金が滞留したら
- 2、P社に約定品の納入を要求されたら
- 3、効果のある督促状は
- 4、売掛金の時効を防ぐには

V. 危険な兆候が現れる

- 1、手形ジャンプを要求されたら
- 2、融資を求められたら

VI. 緊急事態の発生と債権の保全

- 1、緊急時の債権保全とタイミング
- 2、売掛金を担保にとるには
- 3、商品を担保にとるには
- 4、預金・敷金を担保にとるには

VII. ついに倒産

- 1、倒産とは、2回目の不渡りとは
- 2、倒産すると会社の代表者はどうなるのか

VIII. 営業担当者が行うべき債権回収

- 1、倒産後の回収と詐害行為
- 2、自社製品（商品）の引き揚げ時の留意事項
(先取特権との関係)
- 3、連帯保証人、物上保証人（担保提供者）からの回収
- 4、緊急時の債権譲渡通知メモの効用
- 5、一括債権譲渡の登記
- 6、代理受領委任状による回収は