

Оглавление

Введение	7
Глава 1. Товарные кредиты	11
1.1. История товарных кредитов	11
1.2. Товарные кредиты сегодня	13
1.3. Причины предоставления товарных кредитов	14

1.4. Проблемы предоставления товарных кредитов	16
1.5. Управление товарным кредитом	19
1.6. Возврат денег	21
Глава 2. Кредитная политика	23
2.1. Основы кредитной политики	23
2.2. Каким характеристикам должна удовлетворять организация, которой можно предоставить товарный кредит	26
2.3. Планирование размеров товарного кредита . . .	33
2.4. Кредитная политика на основании анализа клиентской базы	36
2.5. Независимый контроль за задолженностью . .	41
2.6. Страхование дебиторской задолженности . .	65
Глава 3. Предоставление товарного кредита . . .	71
3.1. Конкурентные отличия	71
3.2. Ценность продукта	78
Глава 4. Подготовка продавцов	89
4.1. Проблемы продавцов	89
4.2. Коммуникативные проблемы	99
4.3. Лояльность продавцов	104
4.4. Основные аспекты обучения	108
4.5. Технология продаж	115
4.6. Зачем это надо?	131
4.7. Кто должен учить продавцов	133

Глава 5. Работа с невозвращенным кредитом	141
5.1. Востребование долгов	141
5.2. Внешнее инкассо	142
5.3. Внутреннее инкассо	146
5.4. Работа кредитного инспектора (менеджера)	149
Глава 6. Переговоры по возврату долгов	157
6.1. Переговоры с должником	157
6.2. Этапы ведения переговоров	158
6.3. Ограничения при проведении переговоров о возврате долга	165
6.4. Доводы должников	168
6.5. Методики проведения переговоров	171
Глава 7. До обращения в суд	193
7.1. Последний рубеж	193
7.2. Уловки должника	194
7.3. Что необходимо сделать до обращения в суд	198
Литература	203