

債権回収研修カリキュラム

| 時間 | カリキュラム | 備考 |
|-------|---|----------------|
| 9:00 | 1. 研修オリエンテーション 2. 取引中止を前提とした対処例はこれだけある (御社が取る撤退・回収方法研究) 1) 無理でも増担保の設定交渉策 2) 出荷停止方針に基づく交渉策 3) 契約解除の条項に基づく交渉策 4) 事前の買掛債務との相殺策 5) 債権金額を留保した代物弁済策 6) 優良得意先の債権譲渡交渉策 | 御社の取引事例を参考にします |
| 12:00 | 昼食 | |
| 13:00 | 7) ユーザー等からの代理受領策 8) 納入製品の強制引揚げ策 9) 仮差押え、仮処分の準備策 10) その他方策例研究 11) 顧問弁護士に依頼する前にやるべきことの整理 | 御社の取引事例を参考にします |
| 17:30 | 3. ケース別にどの対象例が適切であるかを事例を通じて研究を深める ※得意先の売掛債権の不良化程度別の対処法 【事例研究】 1) 事例の読みこみ内容把握 2) グループ別に考察 3) 研究内容の発表、参加メンバーとの意見交換 4) 講師からのコメント 4. 取引撤退ケース別のロールプレイング 1) 各対処法を熟知したうえで取引中止交渉の場面研究 2) 継続取引先との交渉場面 3) 取引先との交渉場面 4) 講師のコメントと補講 5. まとめ | |