

信頼できる取引先(会社)の見分け方

●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100円

マルチデバイス対応

[改訂新版]

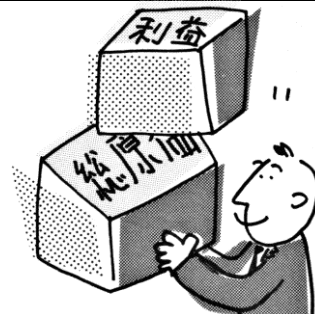
■テキスト2冊(Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回(Web提出可)

プロと呼ばれる仕事をするための業務遂行必携マニュアル

受注(営業活動)から販売管理、売掛金回収までのノウハウを学ぶ

発注(仕入れ、購買)や、外注管理のポイントを学び

取引先の経営指導(改善)に取り組む



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

信頼できる会社できない会社 [解析編]

- ・信頼できる取引先の見分け方
(定性的評価法)
- ・取引先を訪問し目で確かめる／他の情報
- ・経営者の姿勢を知るのが決め手
- ・小さな会社の経営分析の基礎知識
- ・最低限知っておきたいB/S、P/Lの読み方
- ・信頼できる会社の見分け方(定量的評価法)
- ・取引先の安定性、成長性、収益性
- ・チェックリストによる取引先の評価 …他

●第2単元

信頼できる会社との上手なつきあい方 [活用編]

- ・お客様は神様だけではない
(売掛金管理の実際)
- ・カネは集金の速さで値打ちが違う
- ・ABC分析で製品別、顧客別に層別
- ・与信限度額を見直す(与信管理の実際)
- ・売掛金(代金)回収のスピードと手形の知識
- ・発注してよい会社、発注してはいけない会社
- ・万一の場合に慌てない対処法(リスク管理)
- ・取引先が倒産した場合の対処法 …他