

Оглавление

.....

Для кого и о чем эта книга	5
Как работать с этой книгой	9
Введение	12

ЧАСТЬ 1

Профилактика возникновения просроченной дебиторской задолженности и долгов

Глава 1. Анализ узких мест в обороне от долгов	16
Глава 2. Причины возникновения дебиторской задолженности	20
Глава 3. Этапы работы с дебиторской задолженностью	32
Глава 4. Оценка платежеспособности контрагента ...	43
Глава 5. Кредитная политика предприятия	75
Глава 6. Система оплаты труда и дебиторская задолженность	98
Глава 7. Профилактика возникновения долгов в ходе переговоров	108
Глава 8. Профилактика возникновения долгов на стадии отгрузки и ожидания оплаты	138

ЧАСТЬ 2

Сбор долгов

Глава 9. Работа с должником на стадии краткосрочной задолженности	142
Глава 10. Стратегии работы с должником на стадии длительной задержки оплаты	146
Глава 11. Типология должников	153
Глава 12. Самонастрой на переговоры с должником . .	168
Глава 13. Переговорные приемы на стадии длительной просрочки платежа	174
Глава 14. Переписка с должником	202
Глава 15. Приближение «точки кипения» — использование угроз	226
Глава 16. PR-методы воздействия на должника	250
Глава 17. Реструктуризация долга	277
Глава 18. Обучение торгового персонала навыкам работы с должниками	285
Вместо заключения: план мероприятий	297
Об авторе	299
Бонусы за отзыв	302
Литература	304