

Efikasno upravljanje potraživanjima kompanije

Syllabus

Semestar, Godina

Informacije o instrukturu

Instruktor(i)	Email	Lokacija i dostupnost
1. Đenan Bogdanić 2.	Bogdanic.djenan@gmail.com	Po dogovoru

Biografija instruktora (link)

Đenan Bogdanić je Magistar ekonomskih nauka sa više od 15 godine iskustva u finansijsko- kreditnim poslovima. Zadnjih 6 godina je zaposlen kao direktor jedine fakriške kuće u BiH. Prije toga je karijeru gradio u mikrokreditnom sektoru, napredujući sa pozicije kreditnog službenika do direktora kreditnih operacija. Autor je nekoliko stručnih radova i tekstova iz oblasti kreditiranja i faktoringa. Radio je kao instruktor/predavač na više projekata koji su imali za cilj edukaciju poduzetnika iz oblasti finansija i biznisa. Gost/predavač na Ekonomskom fakultetu Sarajevo na predmetu Finansijski menadžment na temu Upravljanje potraživanjima.

Opšte informacije o kursu

Opis kursa

Da bi kompanija i biznis bili uspješni, moraju prodati svoj proizvod ili uslugu. Prodaja proizvoda ili usluge često ne ovisi samo o kvalitetu, cijeni, mjestu i promociji našeg proizvoda, već i o uslovima plaćanja istog. Također, kompanija mora sebi postaviti i pitanje : “Kome prodaje svoje proizvode ? Po kojim uslovima plaćanja? Kako finansira svoju proizvodnju i prodaju? Kako naplaćuje svoju robu/usluge?... Odgovori na ova pitanja veoma često se traže ad-hock i kada je kasno. Rezultat loših analiza kupaca, pogrešnih odluka o odgođenom plaćanju često biva i bankrot kompanije.

Tokom seminara ćemo se upoznati sa

- faktorima koje mora kompanija uzeti u obzir ukoliko želi robu prodavati na odgođeno plaćanje,
- promjenama u bilansnim pozicijama koje to uzrokuje,
- obavezom kreiranja kreditne politike kompanije
- instrumentima obezbjeđenja naplate potraživanja
- uspostavljanjem sistema identifikacije rizika nenaplate
- koracima naplate

Očekivanja i ciljevi

Cilj ovog kursa jeste upoznati učesnike sa

- faktorima koje kompanija treba razmotriti prije odluke o načinu naplate svoje robe/usluga
- kako načn naplate naše robe/usluge utiče na realizaciju prodajnih ciljeva
- kako sistematski vrednovati rizik saradnje sa pojedinim kupcima i upravljati pojedinačnim potraživanjima
- kako se zaštititi od rizika nenaplate

Materijali/oprema potrebna za kurs

Neophodni materijali/oprema

Olovka, papir i pitanja za predavača

-

Poželjni materijali/oprema

Trajanje kursa

Početak kursa (dan, mjesec, godina, u sat:minuta) - kraj kursa (dan, mjesec, godina, u sat:minuta)

Trajanje kursa je maksimalno 1 dan / 4 sata