

<<助理信用管理师>>

图书基本信息

书名：<<助理信用管理师>>

13位ISBN编号：9787504558572

10位ISBN编号：7504558575

出版时间：2007-6

出版时间：中国劳动

作者：中国就业培训技术指导中心 编

页数：274

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<助理信用管理师>>

内容概要

为推动信用管理师职业培训和职业技能鉴定工作的开展，在信用管理师从业人员中推行国家职业资格证书制度，中国就业培训技术指导中心在完成《国家职业标准——信用管理师》(以下简称《标准》)制定工作的基础上，委托中国市场学会信用工作委员会组织参加《标准》编写和审定的专家及其他有关专家，编写了《国家职业资格培训教程——信用管理师》(以下简称《教程》)。

《教程》紧贴《标准》，内容上，力求体现“以职业活动为导向、以职业技能为核心”的指导思想，突出职业培训特色；结构上，针对信用管理师职业活动的领域，按照模块化的方式，分助理信用管理师、信用管理师、高级信用管理师3个级别进行编写。

《教程》的基础知识部分内容涵盖《标准》的“基本要求”；各级别部分的内容分别对应于《标准》中各级别的“工作要求”。

《国家职业资格培训教程——助理信用管理师》适用于助理信用管理师的培训，是职业技能鉴定的推荐辅导用书。

书籍目录

第一章 客户信用申请 第一节 客户信用申请及受理 第二节 信用申请窗口服务 第三节 制作客户信用申请表 第四节 回复客户的信用申请第二章 客户信用信息的采集 第一节 信用信息采集的原则和要领 第二节 采集客户信用信息的内部分工 第三节 采集客户信用信息的内容和方法 第四节 现场采集客户信用信息 第五节 非现场采集客户信用信息第三章 客户信用信息的审核和录入 第一节 审核客户信用信息 第二节 录入客户信用信息第四章 客户信用档案的建立与管理 第一节 客户信用档案的建立 第二节 客户信用档案的更新 第三节 客户信用档案的保管和利用 第四节 客户信用档案检索系统的使用方法 第五节 征信报告中的编码系统第五章 交易运营中的信用监控 第一节 交易合同和订单环节的信用管理 第二节 库存和发货环节的信用管理 第三节 财会记账环节的信用管理第六章 期内应收账款管理 第一节 客户收货和发票确认 第二节 货物质量的检验确认和质量争议的解决 第三节 应收账款到期前的提示和管理 第四节 企业应收账款整体状况分析第七章 逾期应收账款管理 第一节 逾期应收账款分析和诊断 第二节 企业自行催收逾期应收账款第八章 消费者信用管理 第一节 消费者信用申请窗口服务 第二节 消费者信用信息的采集和管理 第三节 消费者付款管理参考书目

章节摘录

1. 信用管理人员采集信息的作用在企业信用管理政策中应明确规定, 信用管理部门是客户信用信息采集的主管部门, 必须担负起采集客户信用信息的责任, 对于所有新客户和老客户, 信用管理部门都应根据政策要求采集信用信息。

信用管理人员采集客户信息的作用是: (1) 补充销售人员采集的信息, 使客户的档案资料完整, 满足对客户信用评估和决策的需要。

销售人员采集的第一手客户信息是非常重要的。

但是, 销售人员的信息只能反映客户“现场”信息和与客户交往的情况, 而其他信息尤其是第三方信息, 销售人员往往没有时间和精力采集。

根据企业信用管理政策的分工, 信用管理人员负责采集“非现场”信息, 能够很完整地补充销售人员采集信息以外的其他信息。

(2) 能够对现场采集的信用信息和客户自己提交的信用信息起到交互验证作用。

对销售人员采集的信息和客户自己提交的资料, 必须有信用管理人员这样的第三方对这些信息和资料进行验证。

销售人员采集的信息有时会受到很多因素影响。

销售人员与客户接触交流的深浅, 现场走访的机会, 以及销售人员信息采集的专业性和责任心等因素都会影响销售人员采集信息的质量; 同时, 销售人员为了完成销售业绩, 主观上也会放松对客户的调查, 甚至帮助客户隐瞒不良记录。

客户自己提交的信用信息被刻意粉饰的现象更为普遍。

客户可能会夸大其财务状况、经营情况、销售渠道和发展前景等重要指标, 以期获得更多的信用额度。因此, 信用管理人员还必须从其他渠道采集信息, 以验证销售人员和客户信用信息的真实性和准确性。

。

<<助理信用管理师>>

编辑推荐

《助理信用管理师(国家职业资格3级)》根据《国家职业标准：信用管理师(试行)》的要求，由劳动和社会保障部中国就业培训技术指导中心按照标准、教材、题库相衔接的原则组织编写，是职业技能鉴定的推荐辅导用书。

<<助理信用管理师>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>