

1 売掛回収は営業の着地点

3章 回収管理ができて一人前の営業パーソン

経済情勢や市場環境が厳しい昨今、取引先の不良債権や貸し倒れはたちまち企業に危機を及ぼす恐れがあります。

営業パーソンは「売掛金の管理は経理の仕事だから…」と他人任せにせず、自分の担当先の入金チェックをしっかり行いましょう。

その際、たとえば予定より1日だけ遅く入金されたと聞いて「よかった…」と喜ぶようであれば、あなたは甘い。よかったではなく「1日遅れの異常入金」と考えなくてはなりません。

たとえ1日であろうと、入金遅れがあればすぐ回収に動きます。場合によっては取引条件の変更などの見直しをかけるなど対応に入らなければなりません。

そうした認識をしっかりもち、お客様の異変にまつわる情報を小さなことでも収集するべくアンテナを張っておくことが重要です。



記入日

売掛回収を自分の仕事と自覚する

項目 / 評価

Bad! Good! Excellent!

- ① 代金回収を経理の仕事ではなく自分の仕事と認識しているか? ------
- ② お客様の支払条件をきちんと把握しているか? ------
- ③ 自分の担当顧客の入金チェックを必ず毎月しているか? ------
- ④ 未入金は上司へ報告し、すぐに対応しているか? ------
- ⑤ 手形や小切手のチェックすべき項目を把握しているか? ------
- ⑥ 手形や小切手は受取り時にすぐチェックしているか? ------
- ⑦ 取引先ごとの売上限度枠などを順守しているか? ------



「Bad」を改善

[原価0円・即実行] できることを書き出そう!