

یک مدرس بازاریابی : نگاه ویژه بنگاههای اقتصادی برای حضور در بازارهای جهانی به مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان

یک مدرس بازاریابی گفت: بنگاههای اقتصادی ایران برای حضور در بازارهای جهانی باید به مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان توجه ویژه ای کنند.

یک مدرس بازاریابی گفت: بنگاههای اقتصادی ایران برای حضور در بازارهای جهانی باید به مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان توجه ویژه ای کنند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، پرویز درگی در همایش مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد: مدیریت وصول مطالبات اهم از اعتبارسنجی، اجرا و تسویه است.

وی بازاریابی را علم و هنر نزدیک کردن شرکت ها به مشتریان تعریف کرد و گفت: فروش سالم فروشی که منجر به وصول به موقع و جریان نقدینگی بشود.

درگی وظیفه اصلی مدیر فروش را ایجاد، حفظ و رشد کمیت و کیفیت فروش بنگاه اقتصادی دانست و گفت: فروش بدون وصول نوعی هدیه دادن به مشتری است.

وی هدف اساسی و مشترک تمام شرکتهای جهان را سه اصل بقا، رشد و سود برشمرد و گفت: فروش موفق شامل پوشش بازار بیشتر، فشار موجودی بالاتر، سطر فاکتور بیشتر، وصول سالم تر و به موقع است.

درگی پیشنهادات اساسی برای مدیریت وصول مطالبات بنگاههای اقتصادی را شامل پگیری حقوقی جدی در هنگام عدم تسویه حساب و بهره گیری از نظرات مشاوران حقوقی ذکر کرد و گفت: هماهنگی لازم بین دوایر درون سازمانی نظیر انبار، حسابداری و فروش از جمله مهمترین اقدام برای مدیریت وصول مطالبات است.

وی اضافه کرد: مدیریت وصول مطالبات که با اعتبارسنجی شروع می شود سبب می شود مدیریت ریسک بهتری بر داراییهای سازمان داشته باشیم و با فروش سالم در راستای اهداف بقا، رشد و سود سازمان در فضای پیچیده و پرریسک حال حاضر بازار ایران به موفقیت بیشتری دست یابیم.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1092>

