

– säkra upp risker i verksamheten



- Bli säkrare i din kredit- och riskbedömning
- Mätbara effekter av rätt kompetens
- Ger möjligheter till säkrare affärer och ökad konkurrenskraft

Säkra upp risker i verksamheten

Alla som arbetar med kredit- och riskhantering vet att spelplanen just nu förändras snabbare än någonsin.

Många omvärldsfaktorer kommer i rask takt närmare den egna verkligheten. Samtidigt förändras själva kreditarbetet med ökade krav på affärsmässighet och på att kunna visa mätbara effekter av arbetet. Det gäller inte bara att veta "vad" och "hur" utan också "varför".

Credma erbjuder marknadens mest erkända kreditutbildning. Under 11 dagar fördelade på 6 kurstillfällen får du möjlighet att bygga på och kvalitetssäkra dina kunskaper.

Utbildningens fokus ligger på

- Säkra betalningar och krediter
- Analys av bokslut
- Kassaflödesanalyser
- Effektiv kravprocess
- Kreditbedömning på kort och lång sikt
- Obeståndshantering

Boka direkt:

credma.se/2128

Över 4 000 deltagare och högsta betyg!

Diplomutbildningen har blivit en succé. Över 4 000 personer har redan deltagit i diplomutbildningen. Kurserna är mycket uppskattade och senaste terminen erhöll diplomkurserna ett betygsgenomsnitt på 4,7 av 5,0 möjliga.

The School of
Credit Management
credma

MED KVALITETSGARANTI

**The School of
Credit Management**

"Sveriges mest eftertraktade
kreditutbildningar"

Diplomerad Credit Controller

– nödvändig spetskompetens för dig som arbetar med kredit- och riskhanteringsfrågor!

PROGRAM

→ Block 1 – KREDITSÄKERHET

- Olika typer av borgen. När är borgen ogiltig?
- Olika former av bankgarantier
- Företagshypotek
- Pantbrev och olika inteckningsåtgärder
- Utnyttja kvittningsrätten
- Återvinnings- och obeståndsfrågor i samband med säkerheter och betalningar

→ Block 2 – ATT LÄSA OCH FÖRSTÅ BOKSLUT

- Årsbokslut i olika företagsformer
- Balans- och resultaträkningens konstruktion inbjuder till kreativ bokföring
- Balansräkningens ömma punkter
- Vad innebär ställda panter och ansvarsförbindelser?
- De sju viktigaste nyckeltalen!
- Konsten att läsa mellan raderna – tips och råd

→ Block 3 – FÖRETAGS- OCH KASSAFLÖDESANALYS

- Resultatanalys – upptäck den verkliga vinsten/förlusten
- Kassaflödesanalys – historisk och framåtriktad
- Så kan du beräkna och simulera kassaflödet
- Nyckeltal för lönsamhet, likviditet, konsolidering, kapitalhantering och tillväxt
- Värdering av goodwill, organisationskostnader, pågående arbeten, lager och fordringar
- Varför vinsten kan vara bra men bankkontot tomt

→ Block 4 – KREDITBEDÖMNING OCH KREDITUPPFÖLJNING

- Vem är kredittagaren och vilken information behövs?
- Kreditbedömning på kort och lång sikt – lär om verktygen att möjliggöra affärer
- Vilka nyckeltal avslöjar likviditets-, lönsamhets- och finansiell risk?
- Att bedöma "svårbedömda" företag, t.ex. nya/unga företag
- Manuell bedömning, kreditmall scoring – välj rätt metod
- Bedrägerier, konkurser – hur stor är risken att drabbas?

→ Block 5 – KRAV OCH INKASSO

- Gör krav & inkasso till något som förbättrar kundnöjdheten
- Skapa en effektiv kravprocess
- Nya och klassiska varningssignaler – konsten att agera i rätt tid och på rätt sätt
- Betalningsvilja – betalningsförmåga
- Inkasso och summariska processen
- Konkreta verktyg

→ Block 6 – KONKURS- OCH OBESTÅND

- Åtgärder vid befarat obestånd
- Förmånsrättens betydelse
- Företagsrekonstruktion – det praktiska förloppet
- Konkursförfarandet – det praktiska förloppet
- Riskerna vid återvinning
- Så kan du få VD, styrelse, aktieägare och revisor betalningsansvarig för bolagets förpliktelser

Ett diplom som kvitto på kunskaperna

Att vara diplomerad Credit Controller hos Credma ger dig större trygghet och ökade möjligheter att utvecklas i din yrkesroll. Diplomeringen innebär att du och din arbetsgivare kan vara säkra på att du behärskar och har uppdaterad samt kvalificerad och relevant kompetens inom följande huvudområden:

- Kreditsäkerhetshantering
- Att läsa och förstå bokslut
- Räkenskaps- och företagsanalys
- Kreditbedömning och kredituppföljning
- Krav och inkasso
- Konkurs- och obeståndshantering



KURSLEDARE



Joakim Wessman är advokat med affärsjuridik och marknadsrätt som specialitet. Han har mer än 20 års erfarenhet av att utbilda i juridik och omvandlar teori till praktisk tillämpning.



Jan Hansson är Vice President Collection Klarna och CEO Ident Inkasso och har många års erfarenhet från inkassobranchen, bland annat från Kronofogdemyndigheten och Intrum Justitia.



Martin Krüger har varit verksam som revisor, ekonomichef och controller inom en rad olika branscher samt utvecklat individer och organisationer i affärsmannaskap. Han har lång erfarenhet av att bistå företag i ekonomisk styrning, lönsamhetsutveckling och planering.



Bo Söder är advokat och partner på advokatfirman Fylgia. Han har sedan början av 90-talet i huvudsak arbetat med obeståndsjuridik och förordnas löpande som konkursförvaltare. Härutöver arbetar han med allmän affärsjuridik och tvistelösning.



Anders Björkenheim är civilekonom och har varit kreditchef vid en av Sveriges största dagligvaru-kedjor i drygt sex år. Sedan april 2017 driver han det egna företaget Accessus, för att lära ut hur man identifierar bedragare, effektivt förhindrar bedrägerier och säkrar upp sina kreditrutiner.



Thomas Wiberg är advokat verksam inom bl a affärsjuridik på byrån Cross Advokater. Thomas har en bakgrund inom bl a Handelsbanken och Yggdrasilkoncernen, är ledamot i Sveriges Advokatsamfund och undervisar även på Stockholms Universitet.



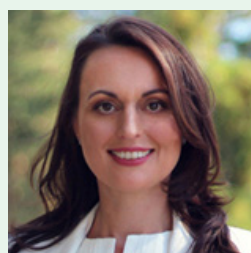
Fredrik Polland har lång erfarenhet av företags- och personbedömning från såväl kreditupplysningsföretag som kreditgivare. De senaste åren har Fredrik jobbat som kreditchef och med utbildning.



Jane Sörman är jurist och är kreditchef på Avida Finans AB sedan 15 år. Jane var också ansvarig för Avidas inkassohantering i många år och är väl insatt i kravprocessens alla steg när det gäller leasing, avbetalning och lån mot konsumenter och företag.



Vincent Blomberg är en mycket uppskattad utbildare med ekonomi och företags-ekonomiska analyser som specialitet. Han har tidigare varit kreditanalytiker på Handelsbanken och kontorschef på Nordea.



Milica Milic har lång erfarenhet av kreditgivning till privatpersoner och företag inom bank och finansbolag. De senaste åren har Milica jobbat som kreditchef och med utbildning inom kreditinformation.

FAKTA

Deltagare

Ekonomi/kreditansvariga, kredithandläggare, controllers samt kundansvariga i bank och finansbolag.

Mål

Kursens mål är att ge kunskaper som behövs för att

- Bli säkrare i din kredit- och riskbedömning
- Mätbara effekter av rätt kompetens
- Ger möjligheter till säkrare affärer och ökad konkurrenskraft

Omfattning

Utbildningen är uppdelad på sex block om vardera två dagar i alla utom ett som är en dag.

Diplomering

För diplomering krävs godkänd hemtentamen i de sex olika ämnesblocken.

Kursavgift

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@credma.se. För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 och tala med Milica Milic eller skicka e-post till kurs@credma.se.

DATUM	Ort	Kursavgift
24-25 augusti, 14-15 september, 20-21 oktober, 12 november, 23-24 november och 3-4 december 2020	Stockholm	59 000

Stockholm: Kurser i Stockholm äger rum på Företagsuniversitetet i Globen-City i Stockholm. Hotellrum kan bokas till specialpris, uppge att du deltar i kurs hos oss eller ange kundnummer CH2005318. Boka på Quality Hotel Globe, tre minuters promenad från kurslokalerna: 08-686 63 20 eller per mail q.globe@choice.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen i varje block och 09.00-16.00 övriga dagar.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

“En investering som gynnar hela organisationen”



Malin Simonsen är Risk & Credit Lead Nordics på internationella däck-varumärket Pirelli, med 36 000 anställda över hela världen. Malin har genom sin strategiska ambition att närmare involvera kreditområdet i företagets strategiska affär, blivit en av branschens mest inflytelserika tänkare. Malin är **Diplomerad Credit Controller** från Credma.

Malin, berätta hur du tänker kring kreditbedömning som affärsområde.

– I dagens snabbväxande och nätverkande värld så kan man inte arbeta med kredit enbart på sin egen flank. Man kan inte tänka på sitt arbete som enbart en service till övriga organisationen, utan som ett affärsområde som strategiskt stöttar affären. Detta är ett modernt sätt att se på kreditarbete. Jag insåg detta, och började arbeta så här, tack vare den ökade trygghet och självsäkerhet som Credmas kurs **Diplomerad Credit Controller** gav mig.

Hur förändrade kursen ditt sätt att arbeta?

– Innan kursen var jag bra på kreditbedömning och riskhantering. Efter kursen var jag ännu bättre på alla moment, samt hade en mer holistisk syn på mitt arbete och dess plats i företaget. Jag började tänka i stil med: “Vad behöver säljarna?” Och: “Hur kan jag stötta mina kollegor för att växa affären?” Jag fick också ett annat självförtroende att dels driva på organisationen och dels strukturera vårt

arbete för att öka försäljningen till minimal risk. Detta gör att inte bara mitt individuella resultat, utan hela organisationen, gynnas av investeringen i kursen.

Kände dina kollegor likadant?

– Bästa betyget var när säljarna började komma in till mig och bad mig följa med på kundmöte. “Följ med här – nu ska vi göra business!”

Hur skulle du beskriva kursens upplägg?

– Det är en gedigen, komplett kurs. Det finns ingenting liknande på marknaden, och jag har testat de flesta kortare kurser också. Credmas **Diplomerad Credit Controller** är “på riktigt” och blir ett avstamp till en ny nivå i arbete och prestation. Upplägget med de olika modulerna, samt innehåll och presentation som sådan, gör insikterna direkt applicerbara på det egna arbetet. Mellan blocken går man sedan tillbaka till kontoret och kan direkt arbeta med det man lärt sig.

Gav kursen några oväntade insikter?

– Genom att jag blivit ännu bättre, fått ett ökat självförtroende och en mer strategisk syn på mitt arbete – så fick jag också en bättre relation med våra kunder. Vilket var någonting jag kanske inte förväntat mig. Jag började arbeta fram kundstrategier på förhand och hamnade i en position i vilken jag kunde hjälpa kunderna att utvecklas, så att vår affär också kunde växa tillsammans med kundens. När du har engagerat dig i, och hjälpt en kund med sin rörelse, lämnar de dig aldrig. Då har kreditarbetets styrkor inte bara strategiskt stöttat, utan växt, affären.