Softwareauswahl und -einführung im Forderungsmanagement (Halbtagesseminar à 4 UE)

Die Automation der Prozesse im Forderungsmanagement steigert den Erfolg, verbessert die Qualität und reduziert die Kosten!

ÜBER DAS SEMINAR

Mithilfe von Credit Management Prozessen erfüllen Sie die Aufgabe, fortlaufend das Debitorenrisiko zu überwachen und auf dieser Basis Entscheidungen zu treffen - für oder gegen ein neues Kreditlimit, für oder gegen ein neues Geschäft. Damit kommt Ihnen als Credit Manager eine Schlüsselfunktion im Unternehmen zu, denn der Umsatz hängt von Ihren Einschätzungen und Entscheidungen ab.

Und damit stehen Sie unter einem immens hohen Druck. Für eine valide Bewertung brauchen Sie topaktuelle Daten, die auf aussagekräftigen Parametern fußen. Für eine anschließende schnelle Limitanpassung sind Sie auf gute interne Prozesse angewiesen. Doch an diesen beiden Punkten hapert es in vielen Unternehmen, und manuelle Aufwände sowie Zeitverlust machen den Sachbearbeitern und Entscheidern das Leben schwer.

Genau da setzt Credit-Management-Software an. Von der Sinnhaftigkeit digitaler Lösungen muss heute niemand mehr überzeugt werden. Die Digitalisierung hat alle Bereiche von Unternehmen erreicht, auch das Forderungsmanagement. Das Problem heutzutage ist vielmehr, sich im Dschungel aus Tools und Anwendungen zurechtzufinden, das richtige Programm für Ihr Forderungsmanagement zu finden, es erfolgreich einzuführen und umgestellte digitalisierte Prozesse auf ihren tatsächlichen Nutzen zu hinterfragen.

Bringt Ihr vorhandenes System bisher die gewünschte Entlastung? Was müsste es können und bieten, damit Sie von einer echten Verbesserung und Kosteneffizienz sprechen könnten? Wie finden Sie das für Sie passende System? Und wie führen Sie es richtig und nutzbringend ein?

SEMINARINHALTE

Teil I: Was genau brauchen Sie?

* Bedarfe erkennen und Anforderungen an die Software formulieren.
* Software, Nutzen und Strategie?
* Messbare Zielsetzungen formulieren und abstimmen

Teil II: das richtige Produkt und den passenden Anbieter finden

* Das Marktangebot sichten und bewerten
* Den Auswahl- und Entscheidungsprozess zielorientiert gestalten
* Typische Fehler vermeiden

Teil III: Software im Forderungsmanagement einführen

* Was ist der richtige Zeitpunkt?
* Welche Stellen müssen wie involviert werden?
* Prozessoptimierung vor Technik
* Qualifizierung tut Not

Teil IV: Evaluation

* Wann soll eine Evaluation erfolgen?
* Wie soll evaluiert werden?
* Wer sollte einbezogen werden?
* Was Sie mit den Ergebnissen machen sollten.

TEILNEHMERKREIS

Alle Mitarbeitenden und Verantwortliche, die in den Bereichen Credit- und Forderungsmanagement, Debitorenmanagement, Buchhaltung und Rechnungswesen arbeiten und künftig die Software nutzen sollen.

Außerdem richtet sich das Seminar an Mitarbeitende und Verantwortliche in der IT sowie im Vertrieb.

DOZENT

Rudolf H. Müller ist Diplom-Kaufmann, Unternehmensberater und Spezialist für Forderungs- und Creditmanagement mit langjähriger Praxiserfahrung im Mittelstand. Er ist Herausgeber des Portals [www.forderungsmanagement.com](http://www.forderungsmanagement.com) und Autor bekannter Fachbücher wie "Erfolgreiches Forderungsmanagement", "Forderungsmanagement für KMU nach dem Minimalprinzip" und „Noch Fragen, Karsten?- 100 Fragen und Antworten rund um das Credit Management“. Seit fast 25 Jahren ist er außerdem als Dozent für viele Seminare und Lehrgänge zum Forderungsmanagement in ganz Deutschland tätig.

METHODE/MEDIEN

Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

TAKE AWAY

* Sie erfahren, wie Sie Ihre Anforderungen und Ziele der Softwareeinführung formulieren.
* Sie lernen, wie Sie die passende Software und den passenden Anbieter am Markt finden und selektieren.
* Sie wissen, wie ein erfolgreicher Einführungsprozess zu gestalten ist und eine Evaluation durchgeführt werden kann.
* Sie lernen den Stellenwert und das Verfahren der Evaluation kennen.

SEMINARBESCHEINIGUNG

Alle Seminarteilnehmer\*innen erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung mit detaillierter Nennung der vermittelten Seminarinhalte.

TERMIN UND ORT 2025

20. November 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) | Online – Seminar

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

TERMIN UND ORT 2026

26. März 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar
22. September 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar