Effektiv und effizient mahnen (Seminar à 8 UE, in zwei Teilen à 4 UE)

Schnell und zuverlässig Zahlungseingänge realisieren und Kundenbeziehung pflegen

ÜBER DAS SEMINAR

Jedes Unternehmen kennt das: Es gibt Kunden, die ihre Rechnungen nicht pünktlich begleichen. Sei es, weil sie es vergessen haben, sei es, weil sie schlecht organisiert sind, oder weil sie temporär nicht zahlen können bzw. es einfach nicht wollen. Daher hat auch jedes Unternehmen Prozesse, die dafür sorgen sollen, dass zunächst ausbleibende Zahlungen möglichst schnell realisiert werden. Häufig sind diese Prozesse „uralt“ und werden weder auf ihren Erfolg noch auf den damit verbundenen Aufwand hinterfragt. In Zeiten zunehmender Ausfallrisiken, schlechter werdendem Zahlungsverhalten und wachsendem Liquiditätsbedarf sind erfolgreiche, aufwandsarme Mahnprozesse von hoher Bedeutung.

SEMINARINHALTE

Teil I: gelebte Praxis: Jedes Unternehmen hat einen individuellen Mahnprozess

* Häufige Fehler in der Praxis
* Ursachen
* Welche Wirkungen „schlechte“ Mahnprozesse bei Kunden und Mitarbeitenden erzeugen

Teil II: Mindestanforderungen an eine Mahnstrategie

* Wesentliche Bestandteile und Festlegungen einer Mahnstrategie
* Mahnmanagement: Organisation und Richtlinien
* Zahlungsbedingungen

Teil III: schriftlich erfolgreich Mahnen

* Mahnschreiben treffend formulieren
* Differenziert schriftlich mahnen
* Grenzen schriftlicher Mahnungen

Teil IV: Telefonisch Mahnen

* Die „richtigen“ Kunden telefonisch Mahnen
* Organisation erfolgreicher Mahntelefonate
* Mahntelefonate mit schwierigen Kunden

Teil V: Forderungsbeitreibung und gerichtliches Mahnverfahren

* Forderungsinkasso durch Anwälte oder Inkassodienstleister
* Gerichtlicher Mahnbescheid
* Zahlungsklage

TEILNEHMERKREIS

Dieses Seminar spricht Fach- und Leitungskräfte sowie Sachbearbeiter\*innen aus Credit- und Forderungsmanagement, Mahnabteilungen oder Debitorenbuchhaltung an.

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 lernen, Ihre bestehenden Mahnprozesse kritisch zu hinterfragen.
* Sie erfahren, wie Sie eine erfolgreiche Mahnstrategie für Ihr Unternehmen gestalten.
* Sie erhalten Tipps für die Formulierung wirkungsvoller Mahnschreiben.
* Sie lernen, wann und wie Sie telefonisch effektiv und professionell mahnen.

SEMINARBESCHEINIGUNG

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

TERMIN UND ORT 2025

11. November 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 1 | Online – Seminar
13. November 2025 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr (4 Unterrichtseinheiten) Teil 2 | Online – Seminar

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

TERMIN UND ORT 2026

17. März 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar
19. März 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 2 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar

15. September 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 1 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar
17. September 2026 09.00 Uhr bis 12.30 Uhr Teil 2 (4 Unterrichtseinheiten) | Online-Seminar