

How to Conduct Credit Risk Field Investigation 如何做好信用风险实地调查

Learning Objective 学习目标

This course aims at how the credit management personnel, financial personnel and sales personnel in the enterprises do well in field due diligence. The curriculum concentrates the due diligence practice of the consultant lecturer with more than 10 years' experience. According to the various circumstances encountered in the nearly 100 enterprises visited on the spot, the course summarizes the risks and the problems. At the same time, the three problems encountered by the related personnel in the field investigation - what to look at, what to ask, and what to remember, are solved in depth according to the cognitive logic. From the above two aspects, we will fully integrate, deeply develop, carefully design and compile it into this course.

此课程是针对企业中信用管理人员、财务人员及销售人员如何做好实地尽职调查有针对性开发的课程。课程浓缩了顾问讲师十几年的企业尽职调查经验，根据实地拜访过的近百家企业中遇到的各种情况，对发现风险点、问题点进行总结归纳，提炼成纲。同时，根据企业相关人员在实地调查中的遇到的三个问题——不知道看些什么、问些什么、记什么的特点，按照认知逻辑，逐步深入地解决三个问题。综合以上两个方面，进行充分的融合，深入的开发，缜密的设计，编撰成为本次课程。

Course Content 课程内容

一、热身案例——我们一起来找茬

二、如何界定现场调查的目的、内容

三、抽丝剥茧——企业健康度指标的逻辑关系

1. 外围层：产供销数据与实际状态的对比
2. 核心层：生产中电费的消耗与月份的产量比的偏差估算
3. 验证层：现金流明细与实际销量抽查对比估算

四、财实共振——财务数据与真实情况对比分析

1. 财务数据的风险分析应用
2. 如何区分经营性指标与品质性指标
3. 经营性指标的衍生性应用
4. 品质性指标的衍生性应用

五、火眼金睛——如何现场发现风险点

1. 如何识别风险信号
2. 典型风险信号介绍
3. 信号信息的交叉应用

六、他山之石——调查案例分享

1. 生产型企业：XX 管业实地风险调查评估分享
2. 服务型企业：XX 餐饮有限公司风险调查评估案例
3. 互联网行业：XX 医疗平台投资风险调查案例
4. 项目型企业：XX 实验室建设公司投资风险评估案例

七、补充信息的收集

1. 行业特殊类信息收集
2. 企业具有独特代表性数据收集
3. 涉及资金需求类业务的相关数据收集
4. 其他数据收集

八、课程内容总结

Target Group 参加对象

Credit Management, Financial Management and Sales, etc.
企业信用管理人员，财务管理人员，企业销售人员等。

Schedule 时间

09:00-17:00 25 June 2018
09:00-17:00 2018 年 6 月 25 日

Location 地点

Luohu Shangri-la Hotel, No. 1002 Jianshe Road, Luohu District, Shenzhen
深圳市罗湖区建设路 1002 号深圳罗湖香格里拉大酒店

Training Language 语言

Chinese 中文

Trainer 培训师

Mr. Wang Zhigang

- Senior advisor of Huaxia Credit Dun & Bradstreet.
- The risk management trainer of actual combat group who puts forward the viewpoint of 'Credit Management - Sales Resource Theory'.
- 8 years' experience in management and consulting industry related to risk management and credit risk consulting.

- 5 years' experience in the management of project managers, leading the project team, completing dozens of projects
- Rich practical experience and profound theoretical foundation.

王志刚先生

- 华夏邓白氏高级顾问师
- 实战派风险管理培训师，提出了“信用管理——销售资源论”的观点
- 从事风险管理及信用风险咨询相关项目 8 年管理咨询行业实践经验
- 5 年的项目经理的基层管理经验，带领项目团队，完成数十个项目
- 实践经验丰富，理论功底深厚，是业内屈指可数的两栖咨询培训师

Training Fee 费用

GCC member: RMB 4,400/seat 会员：4,400 人民币

Nonmember: RMB 4,500/seat 非会员：4,500 人民币

Including lecture, course materials and lunch 含会务费、资料费和午餐费