第一图书网, tushu007.com

<<账款催收的心理博弈术>>

图书基本信息

书名：<<账款催收的心理博弈术>>

13位ISBN编号：9787121126154

10位ISBN编号：712112615X

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业出版社

作者：孙健

页数：203

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

内容概要

本书是销售人员必备的实用宝典，也是馈赠员工和加盟商的良品。
本书可以说是第一本将回款作为一种工作对待的“即学即用”实操性书籍。
书中的回款案例极具代表性，是销售人员在现实工作中会遇到，并且都非常头疼的回款难题。
每个案例提供了具体可行的心理攻略和执行方案，阅读本书可以帮助销售员确保有效收回账款。
读者对象：本书适合销售人员阅读和使用。

作者简介

孙健，毕业于中南财经大学工商管理专业。
曾在多家营销机构、企业市场部门从事营销推广、营运督导、销售员培训等工作。
具有多年的市场实战经验，成功地组建和指导过多个实战型销售团队，擅长将销售技巧和手段融会贯通于销售工作的每个细节中。
在其独具特色的销售培训课程中，充分融合了心理学、人际学、厚黑学等战术，为销售工作的开展提供了精准的作战方案和高效的战斗执行力。

<<账款催收的心理博弈术>>

书籍目录

第一章 建立正确的账款回收观念　第一节 认知账款回收　一、回款难是不争的事实　二、账款回收是正当的商业行为　三、完全回收账款对客户有益　第二节　销售就是回款　一、销售重要，回款更重要　二、赊销不等于销售　三、做一位真诚的催款人 第三节　了解催款知识　一、警惕讨债时效　二、客户破产了怎么办　三、申请支付令　四、使用诉前保全第二章 强化催账的情商管理 第一节　与客户建立良好的关系　一、回款工作要从售前抓起　二、先和客户培养感情　三、帮客户养成回款习惯 第二节　选择好时机　一、选准时机很重要　二、不同场合要用不同方法　三、回款工作要追踪　第三节　保持好情绪　一、讨债是一种心理较量　二、愤怒会毁掉所有的努力　三、享受这份工作 第三章 掌控客户的赖账心理 第一节　谁都不想被催账　一、客户付款的心理活动　二、以“温柔”的语言催收　三、小心催收不当　第二节　别让客户拖欠成瘾　一、拖欠账款也会成瘾　二、拒绝客户的第一个方案　三、什么都可以协商，除了钱 第三节　别信客户的“借口”　一、预想客户的样子　二、为客户“借口”找个好理由　三、开始你的催款工作第四章 击溃客户的心理防线 第一节　用真诚和赞美打动客户　一、用真诚打动客户　二、为客户支招　三、奖励客户回款　四、用赞美讨债 第二节　用“面子”工程俘虏客户　一、直接擒“王”，不留情面　二、“哭穷”示弱，给面子　三、锲而不舍追账款　四、暗访客户，直击“死穴” 第三节　有效施压，击垮客户防线　一、律法协助收款　二、行政施压收款　三、以“停货威胁”来收款　四、杀一儆百，利用威信收款第五章 轻松搞定账款的攻心战 第一节　诱导客户自动回款　一、消除客户的戒备心理　二、不留“破窗”暗示　三、启发客户自觉还款　四、“这是您没有完成的任务” 第二节　有效地说服客户回款　一、倡导双赢的思想　二、说服客户改变意愿　三、直言是非说服客户　四、赊销不是理所应当的事情 第三节　逐步赢得客户回款　一、先给一部分也行　二、拆屋还是开个窗　三、送个鸟笼给客户　第四节　打破回款谈判的僵局　一、先冷静一段时间　二、不要超限刺激客户　三、利用人情关系 第六章 天下再无难账 第一节　用常规手段也能轻松收款　一、催款电话这样说　二、催款函这样写　三、催款会议这样开 第二节　催收疑难杂债自有妙方　一、难缠客户，如何对待　二、年关讨债，奇招迭现　三、无据账款，如何催收　四、客户失踪，怎么追收　五、尾款也要如数收回　第三节　轻松销售，账款零风险　一、未雨绸缪，做好风险防范　二、欲取之，先予之　三、转让回款风险　四、让“死账”起死回生

章节摘录

第一章 建立正确的账款回收观念第一节 认知账款回收在销售界中，很多人都听过这样的话：“ 销售难，回款更难，难于上青天。
”销售员一提起账款回收工作，多是满腹怨气。
实际上，很大一部分原因是由于销售员对账款回收工作缺乏正确的认知和了解，从而导致回款观念错误与管理缺失。
一、回款难是不争的事实晓东在北京做服装生意，他在某百货商场一年的销售额大约在2000万元左右。
光鲜的销售额确实吸引人，但他却萌生退意。
这是外人可能无法理解的一面，因为，他每年的实际回款额只有1200万元，余款在账期内无法回收，次年还要继续做的话，他必须再拿出500万元作为流动资金，可是他根本就没有这么多的资金来维持运转……回款难是不争的事实。
现代KA卖场账期长，少则45天，多则60天的账期，这只是合同中的账期。
到了账期，通常还要拖个十天半个月的，回款时间长不要紧，若是能正常回款那也是很令人欣慰的，关键是到了账期，很多卖场还要以各种借口将回款减少甚至无限期地拖延。
这样下来，店家一年辛苦赚来的利润都被卖场挤占，还要继续掏钱维持经营，如果资金不雄厚，就只能退出KA渠道，剩下一箩账款等待同收。

编辑推荐

《账款催收的心理博弈术》：利用心理学战术化解回款难题的最佳读本提供现实的回款案例解析，即学即用！
有效平衡销货与回款问题，突破瓶颈。
账款催收是一场心理较量，如果你想成功地收回账款，必须读懂客户的欠账心理，才能有效击溃客户的防线。
海尔的第13条管理规则：现金流比利润更重要。
企业必须抓好回款管理，保持充裕的现金流，才能运筹帷幄，决胜市场。
销售重要。
回款更重要，只有全额收回货款，销售过程才算圆满结束。
销售人员要想成为销售冠军，必须先成为回款高手。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com