第一图书网, tushu007.com

<<销售回款博弈术>>

图书基本信息

书名：<<销售回款博弈术>>

13位ISBN编号：9787801797551

10位ISBN编号：7801797558

出版时间：2009-2

出版时间：中国致公出版社

作者：伏建全

页数：230

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

内容概要

本书从回款的整个过程入手，告诉你如何轻松地追回应收账款，同时还与对方保持良好的业务关系。
这套方法包括：如何打催款电话；如何撰写催款信；如何破解各种赖账借口；催款人如何克服讨债时的心理障碍；如何以过人的沟通技巧，攻破债务人的心理防线。
此外，作者还教您如何软硬兼施，从法律与心理两个方面双管齐下，让债务人不敢或不会再拖延你的账款。
不用文攻武吓，不用死打烂缠，收款自有章法可循和技巧可言。

<<销售回款博弈术>>

书籍目录

第一章 做销售，回款才是硬道理回款——企业的“ 血液 ”赊销是一把“ 双刃剑 ”销售重要，回款更重要不要做“ 多卖多亏 ”的销售员赊销不等于销售，“ 完全销售 ”才是真正的销售没有回款的生意不叫生意管好回款，不要授客户以“ 柄 ”第二章 回款为什么就这么难内控乏力，为回款埋下隐患销售员自身不足，回款过程饱受折磨信用危机使“ 天平 ”失去平衡赊欠随意，造成回款缺陷拖欠成瘾，客户故意作祟缺乏品牌感召力，回款难上加难第三章 未雨绸缪，“ 铺平 ”催收前的路规范签约手续，不给坏账留后路提升自我，才能成为“ 收款强人 ”加强对应收账款的日常管理做好内部控制，为回款打好基础掌握丰富和完善的客户信息强化意识，让客户养成及时付款的习惯良好的售后服务是回款的无形利器第四章 催款前你该了解什么给债定性何为债权和债务什么是讨债代理讨债时效是什么意思破产不再是逃债者的“ 免费午餐 ”讨债也可有捷径——申请支付令诉前保全，你会用吗调解、诉讼、仲裁之间的关系第五章 常规手段也可以轻松收款打电话催款要这样说才管用谁说催款函不能收回欠款召开会议，集中解决问题上门催讨必须讲究策略因人而异，巧用心理战术不宜采用的几种催款方法场合不同，催款手段也不一样第六章 改变思路，一样的款不一样的收律师协助，轻松合法收款“ 行政施压 ”也可达到收款目的银行划账，更加高效直接巧借“ 东风 ”，使“ 死账 ”变“ 活账 ”无钱有力，以劳务代替债务第七章 在实战中掌握催款技巧将欲取之，必先予之巧妙赞美，笑里藏刀软磨硬泡，巧“ 缠 ”巧“ 闹 ”建立信任，温情感人顽固阵线，内部攻破射人先射马，擒贼先擒王巧设圈套，等其投网

章节摘录

第一章 做销售，回款才是硬道理　　回款——企业的“血液”　　随着企业的不断发展，很多企业往往把销售看得很重要，而忽略了回款这一环节，这也是现代企业的一个共同特点，这一特点说明各企业还没有把回款当成首要任务。
“一切向业绩看齐，全力向业绩前进”的理念只体现在销售上，只要把东西销售出去了就是好的。
如果只是一厢情愿地去追求业绩，而将企业未来发展的动力——利润，置于脑后，不去考虑企业的回款问题，忽略回款对企业的作用，就会导致销售管理成为纸上谈兵。
同时也会使销售人员不考虑客户的信用好坏，为了销售业绩，好坏通吃，对客户缺少严格的信用调查和信用管理，这必然导致企业销售管理失控，使客户拖欠的账款越来越多，使企业流动资金紧张，甚至遭受巨大的风险和损失。
长此下去，公司将面临过重的应付利息和呆账问题，导致盈利目标无法实现，甚至影响到公司整体的运营和工作人员的工作积极性。
有人把回款比喻成人的“血液”，人离开了血液就无法生存，企业也一样，回款是维系着企业的生命，关乎企业的生存和发展的血液。
没有了回款，企业赖以发展的现金流动就会因为后续无援而干涸，到最后必将引起资金链的断裂。
资金链一旦中断，企业生产就会受到阻碍，整体就无法正常运行下去。
到最后，企业只能宣告破产，结束生命。
企业失去了生命，销售人员自然也就失去了依托，失去了生存的空间。

媒体关注与评论

微利时代下，建立“完全销售、全数收款”的观念、提高管理应收账款的能力，以及具备催收不良债权的技巧，是人人需要培养的。
获得利润的秘诀，除了要全心全力大量销售你的产品之外，更要学会怎样捷足先登，收回你的债权。
——林有田（台湾成功学导师，两岸三地收款管理权威人士）

编辑推荐

掌握催款技巧，解决回款难题！
打仗要讲究战术，催款要讲究技巧。
技巧得当，回款就成功了一半。
销售只是过程，回款才是结果。
本书从回款的整个过程入手，告诉你如何轻松地追回应收账款，同时还与对方保持良好的业务关系。

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