

<<回款>>

图书基本信息

书名：<<回款>>

13位ISBN编号：9787802073005

10位ISBN编号：7802073006

出版时间：2005-5

出版时间：经济管理出版社

作者：后东升

页数：175

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>

<<回款>>

内容概要

我们的销售出了什么问题？

我们的业务员出了什么问题？

现在任何一家企业不论大小都面临着同样一个令人头痛却无法回避的事实：回款！

有些业务员可能并不赞同这个说法，认为成交就意味着成绩、就意味着发展、就意味着企业繁荣

。其实，深入其中的企业家最了解拖欠货款对企业生存的威胁。

没完没了的三角债是典型，为生活在路上奔波的业务员是典型，红红火火却发不出工资的公司也是典型。

怎么会这样？

有没有一些好的方法和经验来解决这些问题？

这就是本书想要说的：回款！

还是回款！

假如，销售员完成交易后顺利回款，中间商就不用向厂家赊货，厂家也没必要向供应商赊欠原料，更不会有三角债。

所以，顺利回款是解决债务循环的切入点，是每个业务员的工作重点，顺利回款也是重建信用的根本，更是发展壮大的基石。

不多说了，先翻开书，让我们开始吧.....

书籍目录

前言第一部分 回款前需要认真对待的事 第一节 管好你的订单 一 销售业务汇总 二 订单的处理流程 三 改单处理的因素 第二节 货物流通与销售业绩 一 货物流通对销售的影响 二 货物流通中的各种角色 第三节 关于交货 一 货物发运中的原则 二 货物发运的过程第二部分 正常的回款运作过程 第一节 掌握回款前期主动权 一 小心, 别埋下隐患 二 化解回款风险的方法 第二节 回款运作中的人员策略 一 职业道德 二 心理素质 三 语言文字能力 四 公关能力 五 知识要求 第三节 回收货款中的正常作业 一 回款工作从哪下手 二 回款工作的一般操作 三 回款工作的绩效评析第三部分 逃避回款行为识别 第一节 认识个人行为逃避回款 一 玩失踪 二 利用遗嘱 三 以继承的名义 四 假赠予 五 其他方式 第二节 公司、企业逃避回款 一 挂靠经营 二 改变公司属性 三 利用法规或者漏洞 四 极端方式 五 其他方式第四部分 回款的一般技巧第五部分 回款的实用技巧第六部分 特殊款项的回收技巧第七部分 分类新案例结束语

媒体关注与评论

书评这本书不是回款理论的总结，这是从现实中回款问题产生的原因、过程以及结果中总结出的经验，并针对这些问题给出解决策略与方法，让企业或者说一线的业务员对回收货款过程中可能产生的各种情况有一个系统的认识，给从业人员一个整体回款概念，用全面的视角系统地解决现实问题，现时给未遇到回款难题的从业人士以及时提醒做好心理预防。

<<回款>>

编辑推荐

是销售的问题?是销售员的问题?任何一家企业不论大小都面临着这样一个令人头痛却无法回避的事实!成功的回款造就成功的销售员;成功的回款成就成功的公司!本书为你带来销售中的回款隐患,化解回款风险的策略,回款工作一般操作,认识个人逃避回款方式等。

<<回款>>

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>