

<<商务催款规则与技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务催款规则与技巧>>

13位ISBN编号：9787504458742

10位ISBN编号：7504458740

出版时间：2008-4

出版时间：中国商业出版社

作者：张与驰 编

页数：247

字数：190000

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>

## <<商务催款规则与技巧>>

### 内容概要

企业经营者们一直为“欠款难收”所困扰，他们清楚地知道不能让欠款拖住了企业发展的脚步。那么如何才能及时有效地收回欠款，已经成为这些企业面临的首要问题。本书中所讲的60个催款绝招是商场催款高手的经验总结，其间借助精彩案例进行解说，令人读来鲜活生动，耳目一新。正所谓“授之以鱼不如授之以渔”。本书传授给读者的正是回收欠款的有效方法和手段。

## &lt;&lt;商务催款规则与技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

1.事先预约，定期拜访——盯紧收款时间是避免逃账的有效方法2.聚众联手，合力制胜——寻找盟友一同给欠款人制造压力3.近交远攻，逐个突破——以债务的轻重缓急确立收款顺序4.假意恭维，以柔克刚——用恭维话套取欠款人的好感5.曲线收款，以“情”致胜——与欠款人身边有影响的人建立关系6.见缝插针，牵牛入巷——设法引起与债务人有利益交往者的同情7.讨与不讨，取舍有道——充分估计讨债成本与讨债后果8.从旁突破，借“梯”登天——利用“第三者”力量进行收款9.不动声色，围点打援——借助情报逼其就范的催款技巧10.登门拜访，直捣黄龙——直接将欠款人堵在家门口11.父债子还，一追到底——关于失去了当事人的收款策略12.拉网收鱼，集中回款——因事制宜.巧设“鸿门宴”13.称述利弊，旁敲边鼓——巧算经济账使其醍醐灌顶的催款绝招14.抄其后路，以逸待劳——利用说客扰乱债务人的心理15.先礼后兵，步步紧逼——用“面子”做交易的讨债方法16.脸厚心黑，以赖制赖——以其人之道还治其人之身17.欲擒故纵，坐等花开——不妨先给对方一点甜头18.不伤情义，委婉讨欠——向朋友催款既不失钱又不失友19.放下香饵，诱鱼上钩——主动设置与欠款人见面的机会20.强势压头，逼其就范——以扬言中断合作使债务人屈服21.以退为进，舍小求大——一种舍卒保车的催款手段22.开辟“战场”，多路出击——善打“立体”战的收款方式23.狭路相逢，勇者获胜——在与债务人不期而遇时的催债绝招24.放低姿态，以弱制强——硬讨不成来软招25.兵不血刃，攻心为上——不战而屈人之兵的收款方式26.循循诱导，巧用“糖弹”——巧用公关策略妙收款27.城门失火，河中捞鱼——在多家连带责任者中盯住“要犯”的手段28.各退一步，海阔天空——摆平利益不伤和气的收款高招29.声东击西，迂回出击——在人性的弱点上做文章30.乘虚取势，袖手纳降——抓住赖账人要害进行制约31.抛砖引玉，请君入瓮——利用债务人的贪念巧设圈套收款法32.杀一儆百，宰鸡吓猴——利用威慑力收款的有效方法33.伺机搅局，扼其咽喉——打乱欠款人的阵脚34.投其所好，巧设机关——让欠款者做茧自缚逃脱不得的收款方法35.半抱琵琶，欲张却掩——利用异性间的敏感话题巧收款36.牵线搭桥，反客为主——通过企业兼并收款37.曲径通幽，代位收款——从与欠款人有债务关系的人身上想办法38.釜底抽薪，挖坑缚虎——断其后路迫其臣服的收款方法39.针锋相对，强势收款——以经济抗衡促使对方让步40.软磨硬泡，坚持到底——战无不胜的蘑菇收款术41.跟踪索债，全场紧逼——让赖账人一刻不能安宁的讨款方法42.死缠乱打，“粘”住不放——形影不离的贴身收款43.巧用天时，压仓回款——利用销售旺季向经销商集中回款44.寻找“内应”，为我所用——从内部攻克堡垒的收款方法45.蛇打七寸，一招制敌——抓住债务人的要害46.无微不至，服务到家——以优质的服务增进回款成绩47.有的放矢，擒贼擒王——把主要攻击目标放在管事者身上48.口齿留香，妙语回春——用最有效的语言达到最理想的讨债效果49.审时度势，及时出击——把握住最好的收款时机50.锁定目标，疲劳轰炸——电话催款三点：态度、技巧、意志力51.输血扶持，养鸡生蛋——适当添料好挤奶的收款方法52.媒体通报，制造舆论——借助媒体造势收款法53.外聘军师，保驾护航——寻求律师协助合法收款54.因人而异，看人下菜——针对不同的债务人采取不同的讨债对策55.剑走偏锋，避公就私——从债务人的私人生活空间着手催款56.以物抵资，等价交换——通过抵押物收取欠款57.借鼓震虎，行政施压——通过欠款人上级行政主管部门收款58.先斩后奏，直接划账——利用银行的经济结算职能收款59.无钱有力，劳务抵债——以欠款人的劳务抵偿债务60.堵住借口，制胜不败——对付债务人推、拖、拉、骗伎俩的策略附录一 收款人的素质要求附录二 几种常见的收款方式附录三 构建收款行动力的八字要诀附录四 业务员收款守则附录五 识别欠款客户的借口及应对策略附录六 应收账款的回收方式

<<商务催款规则与技巧>>

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>