

<<销售高手这样收款>>

图书基本信息

书名：<<销售高手这样收款>>

13位ISBN编号：9787802495371

10位ISBN编号：7802495377

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：江春环

页数：243

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>

<<销售高手这样收款>>

内容概要

目前，企业的现金流正遭遇着前所未有的“应收账款”危机。

本书从回款的整个过程入手，针对各个环节中可能引发的问题进行深入的分析 and 讲解。

深入分析企业和一般债务人拖延付款的背后原因，教您如何从法律和心理两方面入手，让债务人不会再拖延账款。

收款自有章法可循、技巧可言。

本书内容翔实、案例丰富、操作性强，是广大销售人员必备的销售回款实战指南。

<<销售高手这样收款>>

书籍目录

第一章 回款才是硬道理：不要被销售额冲昏了头脑 企业赊销虎山行 应收账款的前世今生
应收账款的“亲与痛” 应收账款缘何居高不下 回款比销售更重要 销售重要，回款更重要
避免销售“只开花不结果” 培养货款回笼意识第二章 加强客户赊销信用管理 没有调查就没有信任
你的客户值得信任吗 何时需要对客户进行资信调查 三管齐下全揽客户信用状况
客户资信调查注意事项 火眼金睛评估客户信用 用数据称一称客户的价值 确定客户信用额度
确定客户信用期限 现金折扣使用 让客户资信等级说话 不同等级客户的信用政策
分销商信用政策要点 新客户信用政策要点 老客户信用政策要点第三章 加强应收账款内部控制
构建应收账款内部防控体系 完善销售业务的内部控制 完善收款业务的内部控制 完善
应收账款管理内部控制 内部控制不等于风险管理 销售、财务和信用管理部门的铁三角关系
加强销售人员的内部控制 销售人员背后的鞭子——收款工作的考核标准和检查制度 应收账款
日常管理日志 订单处理系统与发货控制流程 债权文件管理有备无患 货款的日常回收程序
货款的回收方法和技巧 应收账款跟踪监控 应收账款跟踪监控内容 账龄分析跟踪管理法
RPM过程监控法第四章 剑走偏锋：逾期账款催讨方略第五章 “扼杀”呆、死账（赊销风险）

<<销售高手这样收款>>

章节摘录

这样的农资产品是不适合赊销的。

其他产品也需要根据产品的特性来分析。

一般来说，全年能够均衡销售的产品才考虑赊销，对于销售季节性强的产品，完全没有必要赊销。

另外，如果商品都是小件、价值低、使用寿命短，也没有必要实行赊销。

实际上大多数经销商都嫌赊销小件、小额商品会带来大麻烦，同时，也不愿意对已过期的商品继续付款。

二、树立货到付款的概念 在开展小额成交的全过程中，销售人员必须树立“货到付款”的概念，而在开展大额成交的全过程中，销售人员则应当根据具体情况尽可能地争取在更短的时间内拿到货款。

如果销售人员与客户经过友好协商决定采用分期付款的方式，那么销售人员一定要在销售合同中与客户明确具体的供货和付款时间，这是对自己和客户的一种有效约束。

为了更及时地收回货款，许多公司会宁愿牺牲一定的利润，比如有些公司会告诉他们的销售人员“如果较大利润与及时回款二者不能兼得，那么宁愿降低一部分利润以换取更及时的回款”。

这些公司之所以如此注重货款回笼的重要性，是因为这样做可以为公司减少很多损失，有时及时收回的货款还可以直接为公司创造巨额效益。

如果销售人员都能在保证成交量的同时尽可能地减少赊欠货款，那么公司的资金周转就会更加灵活，无论是进行新产品的研发和设计，还是进行原有产品和其他产品的生产加工，以及原材料的购进，公司都可以按照预定计划顺利进行，而且，公司还可以放手进行销售，这样又会促进公司销售额和整体利润的不断增长。

而一旦不能及时收回货款，公司的资金周转就可能出现问题，其他所有的生产和经营活动都必将受到严重影响，最终公司的利润就会大打折扣。

.....

<<销售高手这样收款>>

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>