

<<如何处理回款难题>>

图书基本信息

书名：<<如何处理回款难题>>

13位ISBN编号：9787501797066

10位ISBN编号：7501797064

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：东方营销培训管理中心

页数：195

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>

<<如何处理回款难题>>

内容概要

赊销易，回款难！

行内人常说回款是营销工作的一半，其中隐含了太多感慨。

赊销是把“双刃剑”，用得好，犹如企业销售的催化剂，可以成为打败对手，抢占市场先机的利器；用得不好，有销售无回款，可能导致企业现金周转困难，挤占了大量时间、精力和人力成本，带来的只是“虚假繁荣”。

更为严重的是，时间一长，销售人员必将陷入一个可怕的怪圈——越赊，欠款越多；越欠，款越难收。

一旦销售人员进入这个怪圈，一般很难从中轻易脱身，他们要么不断的被客户拖欠着销售回款继续拖欠下去；要么销售人员冒着失去市场和客户的风险，强行将销售回款从客户手中收回。

就好像人们常说的：“不赊销是等死，赊销是找死。”

换句话说，回款决定着企业的兴衰存亡。

那么，如何跳出这一怪圈，找出一种有效回款的方法呢，本书或许可以给您提供破解之道。

本书共分六章，第一章从回款前的防范谈起，介绍了事前规避或降低回款风险的巧妙方法；第二、三章从企业内部控制回款风险的角度，分别从制度和各部门职责上介绍了怎样降低回款风险，提高企业的回款率；第四、五、六章则为广大实务工作者介绍了收回货款的具体方法、手段，针对不同的特点的欠款人、讨债场合和回款性质，本文都一一详细解剖析、模拟实战举例。

<<如何处理回款难题>>

书籍目录

前言第一章 最好的防范 第一节 回款风险的产生原因 第二节 尽可能实现现款交易 第三节 选择有能力付款的客户 第四节 准备一份完备的合同 第五节 控制发货 第六节 控制销售发票 第七节 积极预防账款欺诈行为第二章 控之以制 第一节 应收账款的控制 第二节 坏账损失的控制 第三节 应收票据的控制 第四节 培养优秀的收款员 第五节 优质的售后服务是回款的有力保障第三章 群策群力 第一节 建立现代企业的信用部门 第二节 明确回款中各部门的职责 第三节 信用部门和销售部门的合作 第四节 信用部门和财务部门的合作 第五节 信用额度的确定 第六节 职责分离第四章 回款实战技巧 第一节 收款的POWER法则 第二节 不同性质欠款——对症下药 第三节 因人而异——有的放矢 第四节 注重实效——巧借天时、地利 第五节 堵住客户借口 第六节 让客户养成习惯 第七节 保持良好的人际关系第五章 回款的一般手段 第一节 企业自行收款 第二节 巧借外力 第三节 公关手段 第四节 律师助讨 第五节 媒体造势的手段 第六节 借助金融机构第六章 特殊事项回款 第一节 实效届满的款项 第二节 无因管理的款项 第三节 抵押物的款项 第四节 监护人的款项 第五节 债务人隐匿财产 第六节 失踪人的款项 第七节 保证人的款项

<<如何处理回款难题>>

章节摘录

第一章 最好的防范 第一节 回款风险的产生原因 回款是影响企业经营管理绩效和资金运作效率的重要环节，越来越受到广大企业界人士的重视。目前在国际上，将该业务领域（OTC，order to cash）的改进作为提升企业管理经营绩效的重要手段之一。

尤其是这些年信用方式的普遍应用，导致企业的经营性风险日益增大。

在这种新的市场环境下，企业经营管理中面临的突出问题是净利润大幅下降或现金供应不足，然而由于企业缺少有效的管理，导致销售和回款“两张皮”，难以达成管理上的一致性。

由于企业大规模地采用赊销方式进行销售，所以来自客户拖欠和赖账的风险是不可避免的，其严重后果是企业无法正常回收货款，导致企业收款困难，企业流动资金短缺，经营效益无法提高，甚至面临经营危机。

产生回款风险的原因主要有以下几方面： 1. 回款风险的外部原因，主要是由于市场不健全，法律制度不完善，社会信用体制存在缺陷，没有建立惩罚机制和制约机制，失信的成本远远低于守信的成本所导致。

具体表现为： 1) 客户无力偿还（有意愿无能力）。

客户经营走向衰败，倒闭破产； 扩张速度快，资金有限，无法按期筹措足够的偿付资金； 买方偶然性原因（例如投资失误）出现财务危机而无法支付。

2) 客户恶意欠账和诈骗（根本无意愿）。

<<如何处理回款难题>>

编辑推荐

回款是营销的一半，是企业成败的关键。

《如何处理回款难题》适合广大营销一线人员和企业相关管理者阅读，是个人自修和企业内训的最佳选择。

<<如何处理回款难题>>

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>