

<<企业信用销售>>

图书基本信息

书名：<<企业信用销售>>

13位ISBN编号：9787504934420

10位ISBN编号：7504934429

出版时间：2004-9-1

出版时间：中国金融出版社

作者：孙京雷

页数：105

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>

## <<企业信用销售>>

### 内容概要

《企业信用销售》对西方企业信用销售管理作了全面地介绍，包括信用销售概论、信用销售政策的制定和信用销售政策种类、企业信用销售额度的确定、西方企业财务报表及重要财务指标分析、企业现金流量及现金值的时间因素分析、信用销售额度对企业财务支持分析及企业信用经理对付款流程的管理和信用销售危险信号、追讨管理及信用销售风险转移方式，并给出了相关的分析方法。能使企业的销售和财务经理们能对企业的信用销售管理有一个比较清楚的认识，同时在借鉴西方企业信用销售管理经验的基础上，建立起适合于本企业发展的信用销售管理体系。

<<企业信用销售>>

作者简介

孙京雷，1986年毕业于中国人民大学财政金融系，获学士学位。  
1991毕业于美国国际管理研究生院（Thunderbird，the American Graduate School of International Management），取得MBA学位。  
曾任Anne-Klein-Oroton 进口部经理，渣打银行（Standard Chartered Bank）资深信用证专家，美国银行（Bank of America）企业关系经理及阿克·克瓦纳（Aker Kvaerner）全球贸易财务及融资部经理；现任伟益公司财务总监（CFO）。  
对西方企业信用销售管理及企业信贷管理具有丰富的实际工作经验。

## <<企业信用销售>>

### 书籍目录

第一章 企业信用销售概论第一节 什么是企业信用销售第一节 企业信用经理在企业经营活动中的作用第三节 信用经理在企业管理层中所处的位置附 企业信用销售管理的特点第二章 企业信用销售政策的制定与企业信用销售政策的种类第一节 什么是企业信用销售政策第二节 企业信用销售政策的种类第三章 企业信用销售额度的确定第一节 企业信用销售额度的确定基础第二节 如何制定客户信用销售额度附 信用销售的表示方法第四章 客户财务报表及主要财务指标分析第一节 客户财务报表组成要素第二节 主要财务比率分析附一 利率覆盖率与固定费用覆盖率附二 财务指标名称对照表第五章 客户现金流量及其时间因素分析第一节 客户现金流量分析第二节 现金的时间因素分析第六章 信用销售额度对企业财务支持的分析及信用经理对结算流程的管理第一节 信用销售额度对企业财务支持的分析第二节 信用经理对结算流程的管理附 对使用DSO的进一步分析第七章 信用销售危险信号, 追讨管理以及信用销售风险的转移第一节 信用销售危险信号以及对逾期应付款的追讨管理第二节 信用销售风险的转移

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>