

<<中小企业进销存管理>>

图书基本信息

书名：<<中小企业进销存管理>>

13位ISBN编号：9787506439985

10位ISBN编号：7506439980

出版时间：2006-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：姜然

页数：248

字数：210000

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>

<<中小企业进销存管理>>

内容概要

进、销、存是企业财务管理工作中十分重要的三个方面，但很多企业因经营思想不能与时俱进，使进销存管理流于繁琐的形式，变成了简单的记账过程，不能实现应有的效能。

本书从进、销、存三个角度谋篇布局，分别详述了优化进、销、存三大环节的策略和技巧，告诉企业如何从这三方面最大限度地简化管理程序和挖掘潜在价值，提升企业的利润水平和经营业绩。

<<中小企业进销存管理>>

书籍目录

进：变成本中心为利润中心 让进货的每一个活动都成为利润的源泉 巧思妙算：让利润倍增的采购计划 招标比价：向供应商要利润 把好五道关，实现最佳采购 让内部牵引为采购把关 采购成本竞争力全面提升攻略 制定采购管理，降低成本 控制采购成本的实战策略 准时化采购实现无缝链接 击中采购成本控制的关键点 锱铢必较——降低采购成本的方法 互联网在降低采购成本中的新应用 明明白白应付预付账 严审轻放预付账款 巧妙引导应付款的流向 销：到账的才是钱 四两拨千万——现金管理 为企业设置最佳现金存量 点亮现金流量算这盏灯 打蛇打七寸：现金交易控制的重点 如何防止交易中的“现金猝死” 搞活现金的法门 缩短现金缺口的诀窍 现金风险铁预控 现金舞弊“侦查”方法 防范“三角债”——应收账款管理 应收账款对企业的潜在危害 判断并防止可能出现的呆死账 应收账款中不良资产的风险规避 减少应收账款的有效途径 应收账款结算上占据制高点 应收账款的催收技巧 巧乘应收账款变现顺风车 薄冰之舞 - 成功降低赊销风险.....存：拨响库存管理金算盘参考文献

<<中小企业进销存管理>>

章节摘录

小王刚到现在的公司上班，主任就交给他一个任务，去一个老客户赵经理那里要款。这个赵经理欠了42万元的款项，至今也无意偿还。

做了一番准备工作，小王就去了。

赵经理看到小王的第一句话就是：“你们那酒不好卖啊，做了促销，设了堆头，根本没有起色，全砸手里了。”

早有准备的小王于是拿出一份调查结果说：“我调查了你供货的那几个分销商和酒店。对于我们产品的销售情况很清楚，你的回款情况我也了解，我知道你们有能力还这笔货款。如果你不还，我只能整天跟着你要了。”

赵经理很吃惊，没想到小王对他的情况这么了解，转而笑道：“没想到你一个小姑娘这么厉害，和气生财嘛。”

这样吧，不就是40万元吗，你过两天来，我叫财务算一下，咱们把账结了。

他轻易把零头的2万元抹掉了，小王马上给予更正说：“是42万元。”

他笑说：“差不多，好，你过两天来吧。”

两天后，小王又去了，这次赵经理又拿出一个账单，说：“你看，你们的货卖了30万元，而我的费用就用了28万元，一会儿我叫财务领你去仓库，把旧货提了，这是两万元的支票，你拿走吧。”

拿着两万元的支票和那些含糊不清的费用清单，小王清楚地知道再去直接要款太难了，忽然计上心来，小王知道赵经理现在对自己已有了戒备心，所以小王想再找他也无益，不如先做好市场，着力于新产品的推广，只要新产品好销，到时候赵经理自然会找上门。

果然不久，在小王的努力下，新产品逐渐打开了市场，几个月后销售额竟然达到了每月500万元。

新产品的强劲走势让赵经理眼红，于是他又找到小王要做代理。

小王也摆出一副不计前嫌的样子，愿意和他合作，但是坚持必须款到发货，并要求他首批打款必须打够30万元。

赵经理看到新产品火热的销售形势也就接受了。

<<中小企业进销存管理>>

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>