

<<应收帐款管理与催收技巧>>

图书基本信息

书名：<<应收帐款管理与催收技巧>>

13位ISBN编号：9787801973924

10位ISBN编号：7801973925

出版时间：2006-4

出版时间：第1版 (2006年4月1日)

作者：王静

页数：289

字数：225000

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>

## <<应收帐款管理与催收技巧>>

### 内容概要

如果将应收账款的管理归结为要账，那一定是不科学的，应收账款管理应该是一个连续、完整的过程，它的时间跨度涵盖了对客户资信调查和分析的事前管理、赊销后应收账款日常管理的事中控制以及信用期满以后应收账款回收的事后控制。

《应收账款管理与催收技巧》的编写，正是针对这一过程，从不同方面进行了详细的分析和阐述，首先从正确理解应收账款管理谈起，进而是做好企业应收账款分析、销售与收款业务内部控制、应收账款的日常管理、会计应收项目的核算，接下来是客户会计报表的分析、完善企业应收账款风险管理、客户信用资料的收集与管理，最后以应收账款的催收安排、账款催收技巧与实战案例结束。

## &lt;&lt;应收帐款管理与催收技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 正确理解应收账款管理 1.1 对信用环境的理解 1.2 应收账款的性质和作用 1.3 应收账款管理不善的弊端 1.4 传统应收账款管理误区 1.5 应收账款问题解决办法第2章 做好企业应收账款分析 2.1 应收账款的成本分析 2.2 应收账款管理的财务指标分析 2.3 应收账款分析评价方法 2.4 应收账款绩效不良的内因 2.5 建立应收账款管理体系案例分析 2.6 企业逃废债务的原因分析第3章 销售与收款业务内部控制 3.1 内部会计控制的内容 3.2 销售与收款——岗位分工与授权批准 3.3 销售与收款——销售和发货控制 3.4 销售与收款——收款控制 3.5 销售与收款会计管理目标与管理要点 3.6 销售与收款会计管理方法 3.7 企业销售信用政策 3.8 销售确认、发货业务流程 3.9 销售出货管理流程 3.10 货款回收管理规定第4章 应收账款的日常管理 4.1 应收账款的管理目标 4.2 应收账款管理制度 4.3 应收票据、应收账款处理准则 4.4 呆账管理办法 4.5 问题账款管理办法 4.6 逾期账款管理流程 4.7 会计员账款回收考核办法 4.8 应收账款账龄分析 4.9 应收账款的管理政策 4.10 应收账款保理业务 4.11 企业对应收账款进行保理的程序 4.12 应收账款日常管理案例评析第5章 会计应收项目的核算 5.1 应收票据的核算 5.2 应收票据贴现的核算 5.3 应收账款形成与收回的核算 5.4 坏账损失的核算 5.5 其他应收款的核算 5.6 应收债权出售和融资的核算第6章 客户会计报表的分析 6.1 会计报表分析的主要内容 6.2 会计报表分析的步骤 6.3 对资产负债表的分析 6.4 对利润表的分析 6.5 对现金流量表的分析 6.6 会计报表粉饰的方法 6.7 会计报表的局限性 6.8 报表分析方法的局限性第7章 完善企业应收账款风险管理 7.1 应收账款风险及其防范 7.2 强化应收账款风险管理的措施 7.3 应收账款收账政策 7.4 企业应收账款管理策略 7.5 如何减少和防范坏账的发生 7.6 中小企业的应收账款管理 7.7 应收账款风险的管理与识别第8章 客户信用资料的收集与管理 8.1 客户信用状况评价表 8.2 客户资信情况评估的“5C”法 8.3 收集客户的全面信息 8.4 信用标准分析评价表 8.5 了解信用基础知识 8.6 设立信用管理部门 8.7 赊销风险与信用风险 8.8 客户的选择与维护 8.9 客户信用状况评价表 8.10 信用条件分析评价表 8.11 信用管理责任的考核第9章 应收账款的催收安排 9.1 业务员收款守则 9.2 催款人的知识基础 9.3 应收账款的回收方式 9.4 收款政策分析评价表 9.5 应收账款收款日程安排表 9.6 收款通知单 9.7 债务纠纷与讨债第10章 账款催收技巧与实战案例 10.1 债务催收方法概谈 10.2 电话催收技巧 10.3 信函催收技巧 10.4 面访催收技巧 10.5 账款未收回的惩罚措施与法律诉讼 10.6 实战案例一：欲擒故纵，短予长取 10.7 实战案例二：笑里藏刀，避实就虚 10.8 实战案例三：牵线搭桥，兼并还款 10.9 实战案例四：以逸待劳，有效催款 10.10 实战案例五：一箭双雕，一谋多利 10.11 实战案例六：声东击西，实现债权 10.12 实战案例七：擒贼先擒王，催款找目标 10.13 实战案例八：死地求存，完“币”归赵附录 一、讨债的场合 二、识别欠款客户的借口及巧妙应对 三、《中华人民共和国会计法》 四、《企业会计准则》 参考文献

<<应收帐款管理与催收技巧>>

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>