

<<销售人员必备财会知识>>

图书基本信息

书名：<<销售人员必备财会知识>>

13位ISBN编号：9787801975607

10位ISBN编号：780197560X

出版时间：2006-10

出版时间：企业管理出版社

作者：周荣肖编著

页数：310

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>

<<销售人员必备财会知识>>

内容概要

作为销售人员，尤其是销售管理人员，在开展销售工作的过程中，必然会遇到支付、结算、预算等与财会相关的问题，很显然，具备一定的财会知识将有助于您顺利开展各项工作。

然而，面对纷繁复杂的财会知识，您也许感到迷茫，不知该从何处着手。

本书针对销售人员的工作性质，重点阐述了与销售人员工作有关的财会知识，同时，对常识性的财会知识也进行了介绍。

本书在形式上大量采用图表格式，其中包括销售人员工作中经常遇到的各种表格，这样更直观，更容易理解。

不管您是一般销售人员还是销售管理人员，本书都能使您在短时间内真正掌握财会技能精要，为您的销售事业助一臂之力！

<<销售人员必备财会知识>>

书籍目录

第1章 未雨绸缪——销售人员早准备1.1 销售人员的主要任务 / 31.2 销售人员的岗位职责 / 51.2.1 销售经理的岗位职责 / 51.2.2 一般销售人员的岗位职责 / 81.3 销售人员必备素质和能力 / 111.4 销售经理如何建立影响力 / 181.5 销售经理的五种领导方式及选择 / 221.6 销售经理管理部属的技巧 / 26第2章 起跑线上——销售人员必备的基础财会知识2.1 会计信息质量要求 / 352.2 会计六要素与恒等式 / 402.3 借贷记账法的原理 / 442.4 权责发生制和收付实现制 / 472.5 原始凭证分类 / 482.6 原始凭证基本要素 / 502.7 原始凭证填制要求 / 522.8 原始凭证的审核 / 552.9 增值税专用发票 / 582.10 出差申请单 / 652.11 差旅费报销单 / 66第3章 亲密接触——销售人员与现金3.1 现金管理的有关规定 / 713.2 现金销售应注意的问题 / 753.3 差旅费包括的内容 / 783.4 差旅费报销规定与流程 / 79第4章 为我所用——银行结算方式运用4.1 支付结算常用方式 / 854.2 银行汇票结算 / 864.3 商业汇票结算 / 914.3.1 银行承兑汇票 / 954.3.2 银行承兑协议 / 964.3.3 商业承兑汇票 / 974.4 银行本票结算 / 984.5 本票利息计单 / 1024.6 支票管理制度 / 1034.7 支票的签发和审查 / 1084.8 支票退票理由书 / 1114.9 汇兑结算 / 1124.9.1 信汇凭证 / 1144.9.2 电汇凭证 / 1154.10 托收承付结算 / 1164.11 托收承付结算凭证 / 119第5章 回笼资金——应收账款管理5.1 收款管理方法 / 1235.2 应收账款管理制度 / 1255.3 销售人员收款守则 / 1285.4 应收账款控制表 / 1315.5 收款日程安排表 / 1325.6 收款通知单 / 1335.7 收款技巧 / 1345.8 逾期账款管理流程 / 1435.9 问题账款处理办法 / 1445.10 问题账款报告书 / 1475.11 赊销货款回收状况报告书 / 1485.12 销售经理在应收账款管理中的职责 / 1495.12.1 分析应收账款的成本 / 1495.12.2 分析应收账款管理的财务指标 / 1515.12.3 分析评价应收账款 / 153第6章 知己知彼——库存管理6.1 企业库存管理 / 1596.1.1 企业库存管理的必要性 / 1596.1.2 库存管理的ABC法与CVA管理法设计 / 1616.1.3 库存管理的流程及控制要点 / 1646.1.4 最佳订货批量 / 1656.1.5 滞成品管理 / 1676.1.6 库存报废申请单 / 1696.2 客户库存管理 / 1706.3 发出库存的计价方法 / 174第7章 几分耕耘, 几分收获——销售人员薪酬探秘7.1 薪酬包括的内容 / 1797.2 薪酬的权变因素 / 1817.3 销售人员薪酬类型 / 1837.4 销售人员薪酬大调查 / 186第8章 主业经营——销售人员的销售管理8.1 销售业务管理方法 / 1918.2 审核、批准客户订货流程 / 1938.3 订货单 / 1948.4 销售确认、发货业务流程 / 1958.5 销售出货管理流程 / 1968.6 出货单 / 1978.7 销售发票管理流程 / 1988.8 销售发票管理制度 / 1998.9 销售退换货管理流程 / 2018.10 退换货申请单 / 2028.11 销售管理报告制度 / 2038.12 批发销售日报表 / 2048.13 销售计划表 / 2058.14 销售预算计划表 / 2068.15 销售毛利日报表 / 2078.16 销售缴款管理流程 / 2088.17 货款回收管理规定 / 2098.18 销售缴款单 / 2118.19 与客户对账业务管理流程 / 2128.20 客户对账单 / 2138.21 销售经理在销售过程中的职责 / 2148.21.1 销售信用政策 / 2148.21.2 对客户资信情况评估的“5C”法 / 2158.21.3 客户信用状况评价表 / 2168.21.4 信用标准分析评价表 / 2178.21.5 编制销售情况汇总表 / 218第9章 解读税收——税务知识知多少9.1 税种面面观 / 2219.2 纳税人 / 2239.3 增值税概况 / 2249.4 营业税概况 / 2279.5 消费税概况 / 2299.6 企业所得税概况 / 2359.7 最新个人所得税法 / 2379.8 个人所得税应纳税额计算 / 2439.8.1 工资、薪金所得的应纳税额计算 / 2439.8.2 取得全年一次性奖金的应纳税额计算 / 2449.8.3 对免费旅游奖励的应纳税额计算 / 2459.8.4 实物福利所得应纳税额计算 / 2459.8.5 与用人单位解除劳动关系取得的一次性补偿金计算 / 2469.8.6 股票期权所得应纳税额计算 / 2479.8.7 其他形式所得应纳税额计算 / 2489.8.8 个人所得税减免条款 / 2539.9 个人所得税纳税申报 / 2599.10 个人所得税纳税筹划 / 2699.10.1 公积金的个人所得税筹划 / 2699.10.2 就餐中奖抵减餐费 / 2709.10.3 工资个税的纳税筹划 / 2719.10.4 公益捐赠也有筹划空间 / 2739.10.5 工资、薪金与劳务报酬的转换筹划 / 2769.10.6 劳动合同中的纳税筹划 / 2779.10.7 销售提成与奖励的纳税筹划 / 279附录：一、基层业务“24字自我提升”法则 / 282二、销售人员的十大心态 / 284三、销售人员的新角色 / 289四、如果明天你上任销售经理 / 301五、销售成交的时机与方法 / 306

<<销售人员必备财会知识>>

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>