

<<企业收款高手>>

图书基本信息

书名：<<企业收款高手>>

13位ISBN编号：9787806775981

10位ISBN编号：7806775986

出版时间：2004-1

出版时间：广东经济出版社

作者：黄宪仁

页数：247

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>

## <<企业收款高手>>

### 内容概要

《企业收款高手》全书共五部分均以实用为主：第一部分是企业应执行的应收账款控管工作，第二部分是企业的收款招术，第三部分是企业的信用额度管理工作，第四部分是企业的征信技巧工作，第五部分是呆账的确保方法。

企管顾问师在诊断、辅导企业的行销部门时，常发现企业有下列疏失：“不努力收款”、“不知如何讨债”、“发生问题、不知如何应对”、“不知如何确保债权”……等。

因此，《企业收款高手》从“企业的对策”、“业务员的对策”、“收款的方法”等，加以介绍收款的实务问题。

《企业收款高手》特色在于以收款为主，循序渐进诉诸实用，是一本实用的收款参考书。

## <<企业收款高手>>

### 作者简介

黄宪仁作品：《新产品研发与销售：企业摆脱困境、迅速崛起的有效途径》《企业收款高手》  
《营业经理行动手册》《企业收款高手》。

## 书籍目录

第一篇 企业应收账款控管1. 企业应执行的应收账款控管工作2. 改善应收账款结构3. 应收账款管理的自保之道4. 设定收款奖励5. 强化员工正确的收款心态6. 应收账款的建档管理7. 利用对账机会, 加以控管8. 评估员工的收款绩效9. 呆账发生的原因10. 申报呆账11. 呆账管理办法

第二篇 企业的收款技巧1. 塑造员工的收款观念2. 加强对客户的服务3. 收款前的确认工作4. 正常状况下的催收货款5. 收款计划6. 约定时间收款7. 保持良好的人际关系8. 对关键人物加以打点9. 注重收款的礼貌10. 加强学习收款技巧11. 支付账单明细表12. 遇到客户诉苦时13. 四种付款客户的应对之策14. 收款要运筹帷幄15. 以利说服推拖账款之客户16. 高压收款招术

第三篇 企业的信用管理1. 信用部门的组织2. 信用部门的工作项目3. 信用管理应提供之报表4. 善加利用信用评等的优点5. 企业如何实施信用评等6. 设定信用额度7. 信用额度的修正

第四篇 企业的征信技巧1. 征信调查的重点2. 征信调查的方法3. 征信计划4. 完整的征信资料5. 针对经营者的征信调查6. 针对企业的征信调查7. 针对工厂的征信调查8. 针对经销商的调查9. 针对商店的征信调查

第五篇 企业的债权确保1. 债权确保 一 &mdash;&mdash;人的保证2. 债权确保 二 &mdash;&mdash;抵押权3. 债权确保 三 &mdash;&mdash;质权4. 债权确保 四 &mdash;&mdash;动产担保交易5. 债权确保 五 &mdash;&mdash;让与担保6. 呆账发生的防备 一 &mdash;&mdash;消灭时效7. 呆账发生的防备 二 &mdash;&mdash;债权凭证8. 呆账发生的防备 三 &mdash;&mdash;收取票据9. 呆账发生的防备 四 &mdash;&mdash;运用担保10. 呆账发生的防备 五 &mdash;&mdash;公证与和解11. 呆账发生的防备 六 &mdash;&mdash;延期清偿12. 危急时的处理

编辑推荐

在以赊销为主要销售模式的今天，企业要想使产品变成现金收回，往往会遇到“销售难，收款更难”的问题。

这是业务人员的普遍心声。

企业能否正常运转，很大程度上取决于能否收回贷款。

解决“收款难”，需要改变重推销，轻收款的理念，也需要掌握应收帐款的控管，售后的收款技巧，信用管理，不良债权的应付和债权的确保等方法。

<<企业收款高手>>

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>