

# 赢在专业销售收款技巧训练营

## 【授课时长】

9:00-17:00 两天 (12 小时)

## 【课程收益】

任何一个企业都面临着催收账款的事宜，很多企业因为账款没有及时回收，导致企业经营举步维艰，更甚者有些企业因为账款没有回收回来而导致破产，如何有效高效的催收账款是我们每个企业每个人都应该引起重视的大事，因此本课程旨在为你提供一个问题实际可操作的方法；

## 【授课对象】

企业中高层销售管理人才及销售人员和销售相关人员；

## 【课程特色】

案例教学+老师讲解+录像视频+课堂互动+现场演练

## 【课程大纲】

### 一．树立正确的销售回款观念；

销售是交出东西给对方，  
回款是换回东西给自己，  
销售与回款合起来就叫交换。  
只交不换是傻子，  
只换不交是骗子。

2.没有回款的交易是残缺不全的

### 二．为什么不回款？

供货方  
经销商：

### 三．不回款的严重后果

供货方背上财务负担，资金周转变慢，面临可能的经营风险。  
经销商“挟天子以令诸侯”。  
营销员“赔了夫人又折兵”。  
经销商倒闭走人。  
营销员携款潜逃。

### 四．四种态度

消极导向型  
销货主导型  
回款主导型  
战略导向型

### 五．处理回款问题的原则

- 1.坚定不移地奉行现款现货的原则
- 2.坚守事前催收的原则
- 3.回款催收不是一个的人的事的原则

#### **六．如何做好回款工作？**

使自己的产品成为畅销品。  
给经销商的利益放在明处。  
提高对经销商的服务质量。  
重视客户资信调查。  
回款工作制度化。

#### **七．应对客户拖延借口**

债务人的种类及个性分析  
分组现场演练：如果你是债务人  
常见客户拖延借口及建议解决办法  
客户拖延的征兆  
聆听客户反馈  
角色演练：应对客户借口情景模拟

#### **八.标准收款步骤及技巧**

建设与管理你的收款团队  
标准收款流程  
收款中的 POWER 法则  
若干成功收款案例分析

#### **九．回款技巧**

理直气壮  
额小为妙  
条件明确  
事前催收  
提早上门  
直切主题  
耐心守候  
以牙还牙  
不为所动  
缠缠缠  
求全责备  
辞旧迎新  
无款无货  
诉诸法律  
功成即退

#### **十．百战不殆的实用收款技巧**

常见客户拖延借口及建议解决办法  
客户拖延的征兆  
角色演练：应对客户借口情景模拟  
PK 心理对抗表/N 种收款应对技巧/收款“无间道”  
视频：案例点评  
标准收款流程

收款中的 POWER 法则

若干成功收款案例分析

附件：

游戏:屠龙刀与倚天剑

一项任务

回款计划

完美销售主义者-----回款至上

彭氏七字要诀催收账款