
货款回收技巧

曹建明

【整体目标】

掌握货款回收需要的基本思路；
分析货款回收为什么这么难？
掌握应收账款管理的流程和体系；
掌握如何催收账款？
掌握货款回收的常规手段；
掌握货款回收的实战技巧。

【课程内容】

第一部分：销售，回款才是硬道理

- 1、什么是回款？
- 2、什么是能力？
- 3、销售与回款的四种态度：
 - (1) 消极导向型
 - (2) 销货主导型
 - (3) 回款主导型
 - (4) 战略导向型
- 4、为什么要赊销？
- 5、应收账款的风险承担。

第二部分：回款为什么就这么难

- 1、分析回款难现象；
 - (1) 根本不回款；
 - (2) 饱受折磨的回款；
 - (3) 久拖不决的回款；
 - (4) 一波三折的回款；
- 2、不回款的严重后果；
- 3、回款难的客观原因：
 - (1) 品牌影响力差；
 - (2) 产品销售力差；
 - (3) 遗留问题太多；
 - (4) 服务不周到；
 - (5) 赊销太随意；
 - (6) 客户个人习惯；
 - (7) 其它原因；
- 4、在销售中忽视风险控制的原因与误区；
- 5、欠款分析示意图。

第三部分：应收账款管理

- 1、应收账款总量控制；
- 2、企业持有应收账款的成本；
- 3、用成本最小法确定应收账款合理规模；
- 4、净利润最大化确定应收账款合理规模；
- 5、账龄管理；
 - (1) 账龄分级管理；
 - (2) 账龄预警和催帐策略；
 - (3) DSO 法；
- 6、客户付款习惯诊断表；
- 7、RPM 监控流程；
- 8、RPM 监控的现实意义；
- 9、回款管理工作的关键环节：
 - (1) 创设回款实现的良好条件；
 - (2) 提高销货与服务质量；
 - (3) 加强回款技能培训。

第四部分：如何催收账款

- 1、催收账款时应对要领和技巧；
- 2、收账的正确心态和原则；
- 3、收款的核心秘诀；
- 4、赊销客户分类；
- 5、债务方分析；
- 6、拒付借口；
- 7、收账的原则；
- 8、收账的程序
- 9、客户发生拖欠的借口或理由；
- 10、解决客户拖延付款借口的对策表；
- 11、追帐函件。

第六部分：常规手段也可以轻松收款

- 1、利诱；
- 2、威逼；
- 3、情动；
- 4、挤兑；
- 5、哭穷；
- 6、设套；
- 7、倒回。

第七部分：实战掌握催款技巧十五招

- 1、理直气壮；

-
- 2、额小为妙；
 - 3、条件明确；
 - 4、事前催收；
 - 5、提早上门；
 - 6、直切主题；
 - 7、耐心守候；
 - 8、以牙还牙；
 - 9、不为所动；
 - 10、缠！缠！缠！
 - 11、求全责备；
 - 12、辞旧迎新；
 - 13、无款无货；
 - 14、诉诸法律；
 - 15、功成即退。

【课程亮点】

销售与回款的四种态度
应收账款的风险承担
欠款分析示意图