
《销售回款技巧》

【课程前言】

当我们将产品与服务销售出去时，并不意味着销售的终结；只有在货款收回时才是一个销售回合的结束。只要发生经济活动行为，就有可能出现应收账款的情况出现；企业的应收账款越多，意味着企业的资金压力越大；因此，如何快速有效的回流应收款项，是很多企业对销售人员和客服人员必须要训练的技能。

本课程将为学员朋友们分享销售回款的技巧及心得体会，期待为企业的资金安全保驾护航！为企业的良性运转提供可靠的销售回款技能保障！

【课程对象】

一线销售人员 客服人员

【课程收益】

1. 全面认识赊账的原因
2. 认识回款对企业的重要性
3. 掌握销售回款的技巧

【课程时间】

1天

【课程大纲】

第一讲、不良欠款的成因及危害分析

讨论：造成我们销售欠款的客观和主观原因有哪些？

一、不良欠款的成因分析

1. 卖方原因
2. 买方原因
3. 买卖双方原因
4. 宏观环境因素

讨论：回款不及时给我们带来哪些不良后果？

二、不能及时回款的严重后果

第二讲、欠款风险的控制与预防

一、回款的四种态度对欠款风险的影响

二、如何防止客户欠款

第三讲、销售回款实战技巧

一、回款人员的自我修炼

1. 优秀回款人员的“532”素质
2. 回款人员的性格重塑
3. 回款人员5力修炼
4. 回款六心法则

二、在回款前的六个自问

三、清收欠款应注意的9大事项

四、拖欠货款的类型及控制对策

五、客户常用的欠款方法及其应对

六、有效回款实用技巧

1. 防患于未然
2. 因人而异
3. 理直气壮
4. 条件明确
5. 事前催收
6. 提早上门
7. 直切主题
8. 耐心守候
9. 以牙还牙
10. 不为所动
11. 死缠硬泡
12. 求全责备
13. 辞旧迎新
14. 功成速退
15. 博得同情
16. 利益诱导
17. 指桑骂槐
18. 赞美客户

-
19. 威胁客户
 20. 以情动人
 21. 服务制胜
 22. 诉诸法律

七、经验分享：8招有效催款

1. 开门见山，合作原则言在先
2. 言信行果，该咋办的就咋办
3. 不卑不亢，柔中带刚述衷肠
4. 明察暗访，深谙客户经营状
5. 归纳整理，心中有数细盘算
6. 灵活应变，明催暗讨细周旋
7. 时刻关注，呆账死账防未然
8. 巧妙施压，想合作付款再谈

八、回款过程中小心的三个陷阱

【课堂建议】

- 1、不迟到，不随意走动，非重要电话不接听，手机静音或关机
- 2、所有俗务之心都放心，有缘相聚一起学习，共同进德修业
- 3、课堂中都是同窗好友，无有贵贱亲疏者，我们都是在一起的学习者、分享者

王泽仁简介

- 美丽心态塑造讲师
- 职业素养培育讲师
- 沟通技巧提升实战导师



幸福人生公益讲座发起人
清华大学总裁班、北京大学培训班特邀讲师
北京华艺天鑫国际文化发展有限公司策划顾问
——目前已出品微电影4部、公益电影1部、院线电影2部
北京灵动创易科技有限公司合伙人
——扎根三里屯商务娱乐区，主营苹果电子产品、咖啡主题文化、广告营销活动策划、沙龙论坛活动
北京三目启智管理顾问有限公司原合伙人
盈创智业（北京）管理顾问有限公司原创业合伙人
中华讲师网300强讲师
中国人力资源开发研究会中国注册企业培训师
卓鼎教育集团内部培训顾问
北京华夏智业管理咨询有限公司咨询顾问团顾问

23岁矢志创业，创建过三家公司，涵盖培训咨询、娱乐传媒、文化科技创意等行业
27岁开始从事讲师和顾问工作，将自身创业经验与传统文化、心理学与企业管理有机结合，全国巡讲上百场
28岁在北京发起幸福人生公益讲座，已为上千人传递了幸福人生的福音
29岁开始在大学任教，主讲素质教育

【培训特色】

王泽仁老师用自己丰富的人生经历、曲折的心灵成长轨迹、结合自己多年企业管理经验，以及多年圣贤文化营养的熏陶，每次授课都是心与心的与广大学员分享交流，在心灵上和学员们达成了高度共鸣。每次授课后，学员不仅反响热烈，且主动私下咨询各种人生、家庭、工作等问题；拥有一批忠实的听众。

王泽仁老师尤其擅长从古圣先贤的文化中发掘出个人心灵成长轨迹中的问题、矛盾、变异、需求、提升等等一系列症状；从根源上为学员塑造美好积极的心态、提升人际关系沟通的能力、构建理性的自我管理、创造幸福的人生，以及为学员们的家庭和谐，企业快乐保驾护航！

【授课风格】

- 1、多年来亲身案例分享，真实震撼
- 2、一针见血，入木三分，感化学员
- 3、幽默而富有哲理，活泼而不失严谨

-
- 4、国学、心理学、企业管理学完美结合
 - 5、学以致用，改变从“心”开始，心动必化为行动

【核心课程】

- [心态] 《美丽心态——职场幸福之道》
- [心态] 《压力与情绪管理》
- [沟通] 《高效沟通的心灵密码》
- [沟通] 《沟通与销售技巧》
- [管理] 《高效时间管理》
- [管理] 《高效执行力》
- [管理] 《员工职业生涯规划》
- [管理] 《8590 后员工管理》
- [管理] 《高效能人士的 7 个习惯》
- [职业化] 《弟子规与职业化塑造》
- [幸福课程] 《幸福人生系列课堂》

【部分客户】

中国海油、中国移动、中国联通、神州数码、中国南航、苏泊尔集团、国美电器、宝硕股份；北京农商银行、华夏银行、光大银行、厦门银行、中国农业银行、深圳发展银行、平安财产保险；北京国际信托有限公司、北汽福田汽车、上海大众汽车、东风汽车、五菱汽车、郑州日产汽车、中国进口汽车贸易有限公司；同仁堂、福瑞制药、天力士医药、海南诺尔康药业、河北奥星制药、山西亚宝医药、诸城市浩天药业、沈阳卓越和发医药；燕京啤酒、好利来食品、威海威东日综合食品、沈阳可可琳纳食品、伊利液态奶、世联一和（中国）食品、胜利饭店、北京西贝餐饮；河北钢铁集团、永济新时速电机电器公司、北京华德液压工业集团、本溪钢铁商贸有限公司；亚通地产、无锡市大众房地产、辽宁奉天置业公司、北京首华建设、中国航空港建设总公司、深圳市机场（集团）有限公司、国贸物业酒店管理有限公司、清华大学建筑业总裁班、北京大学培训班、清华大学河北院政府班

【联系方式】

助理：

手机：

微信：

Email:

QQ：