

现金为王——临近年底，你的应收账款到账了吗

课程背景：

在风起云涌的商业战场，伴随日益激烈的市场竞争，在企业生存和发展中，赊销是企业促销产品的一种重要手段之一，但赊销也使企业的应收账款金额迅速增加，导致现金流严重不足，制约了企业的有序经营和发展。作为销售人员，经常会遇到客户拖欠货款的问题，又到年底，怎样向客户催款才高效？客户总在拖延付款时间，如何巧妙把握催款时机？向客户索要欠款，怎么去讨？他会给你吗？什么是合适的力度呢？

面对不同类型的欠款客户，如何应对？非要欠账不还的客户，又该如何催收？为更好的解决以上问题，邓波老师集二十余年市场实战经验研发出一套标准的账款回收流程和方法。

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：企业销售管理者、销售人员、职能部门人员

课程风格：专业讲授；案例分析；角色扮演；情境模拟、小组讨论分享相结合

课程收益：

本课程将帮助你了解账款回收的基本步骤；掌握账款回收的理念、方法、技巧及工具；学习账款回收的具体操作，真正达到能够巧妙回收账款，为公司减少损失带来效益。

课程特色：

本课程理论详尽、内容丰富，并理论结合实际，采用游戏及模拟训练等方式寓教于乐、同时讲师结合其在企业的多年实践及案例分析，帮助学员现场解决账款回收中遇到的问题。

课程大纲

第一讲：欠款背景及原因分析

一、欠款主要背景

1. 宏观环境分析
2. 微观环境分析
3. 企业现状分析

案例分析：某代理商为什么一年只工作十个月？

二、欠款主要原因分析

1. 三角债
2. 经营压力
3. 资金链问题
4. 恶意拖欠

第二讲：欠款的主要类型及应对方式

一、欠款的主要类型

1. 工程项目型：工程的周期、甲乙方的资金以及信誉度、与其沟通的程度

案例分析：知名涂料公司怎么要回500万欠款？

案例分析：知名设备公司的武备办公室到底是什么？

2. 厂商类型：厂家品牌及产品的知名度、游戏规则、商家资金周转、商家与下游商家情况。

案例分析：东方公司的30万欠款为什么要不回来？

3. 厂家与厂家类型：工业品回款揭秘

案例分析：某公司为什么能做到客户欠款100%回收？

案例分析：某公司在客户欠款 3 年后怎么要回的？

4. 厂商与商场超市类型

案例分析：知名小家电代理商与商场合作为什么要款很艰难

二、欠款的其他应对方式

1. 直截了当
2. 行动前了解原因
3. 找最初联系人
4. 不做出过激行为
5. 当机立断及时终止供货
6. 收款时机把握的重要性
7. 竞争性的收款策略
8. 收款的精神竞争
9. 如何应对客户借口
10. 诉诸法律

案例：漯河钛白粉厂欠款为什么难要？

案例：知名钢材代理商与钢构公司合作的为什么赔款？

第三讲：企业应怎样防范账款风险

一、账款风险的表现形式

1. 账款风险信号有哪些
2. 账款风险给企业带来的危害
3. 账款风险的规避方式有哪些
4. 账款风险的预警机制有哪些
5. 账款风险的防范制度有哪些

案例分析：某公司是如何做到信用额度上亿零风险的

第四讲：企业应怎样通过提高竞争力减少账款风险

一、企业竞争力的提升为账款风险带来的好处

1. 企业竞争力如何提升
2. 提升企业竞争力的核心秘诀
3. 提升企业竞争力与账款风险的关系

案例分析：某企业如何通过提升竞争力减少账款风险的