

应收账款催收实战技巧 (2天)

【学习对象】

本课程适用于企业总经理、营销总监、销售经理、销售主管、一线销售人员及商务内勤，财务法务人员及信控相关人员，也适用于企业其它需要提高风险管控能力的部门员工。

【学员收获】

通过两天围绕应收账款催收策略、流程、技巧和方法的讲解，案例的分析，工具运用的分享，让参训学员获得以下系列提升：

- 1、项目型和配套大客户销售赊销成本与风险分析，提高相关人员风险管理意识和对客户信用评估的重视程度。
- 2、应收账款的事前事中事后分析系统，应收账款的原因分析，客户的付款习惯和付款心态分析，建立商务催款的正确思维与心态。
- 3、客户的资金与信用信息收集与评估的方法，催款的筹码要素及筹码在催款过程中如何应用
- 4、在合同签订过程中关键条款及陷阱分析，如何在条款签订过程中避免回款风险，14大注意事项。
- 5、应收账款的四大分析工具，如何管理收款的单据与依据；
- 6、不同客户的欠款现状分析，欠款催收的策略；
- 7、欠款催收的步骤与方法，压力催款法 13 招；
- 8、非压力催款十个方法及应用；
- 9、催款 16 计及应用；
- 10、信用系统的建立与公司各部门在信用管理过程中的职责与分工。

【课程特色】

>>课程可定制：本课程是 B2B 销售欠款催收极具实战性和可操作性的系列课程之一，其课程设计遵循实战定制课程七步流程：**需求调研---问题分析---方案确认---提供案例---培训实施---提供工具---落地辅导**。可以用企业自己的问题案例现场解决企业的问题。

>>训练有特色：培训过程中每个模块遵循汪奎老师独创的四步流程：**道 (为什么) ~ 术 (怎么做) ~ 案例 ~ 工具 (落地)**，通过案例思考、小组研讨、情景互动、案例总结引申等方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，帮助学员建立正确的思维体系，真正掌握并能够转化应用工具和方法。

>>讲师更实战：讲师本身就是从销售一线成长起来的企业家，有 6 年一线大客户销售实战经验和 15 年营销管理经验，8 年工业品营销培训与咨询经历。

>>工具可落地：本课程近几年已经被超过 100 多家企业培训后落地推进，全面提升了企业营销人员催款能力，**课程结束后提供一个月免费电话辅导**。

【标准课时】2 天 12 小时 (6 小时/天)

【授课方式】采取“培”与“训”相结合的形式，“**实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划**”四位一体的咨询式培训模式

【课程大纲后附有老师的简介】

课程大纲

一、认识应收账款

- 赊销的目的和功能
- 应收账款的两大特点
- 逾期应收账款的损失
 - 1、利息成本分析
 - 2、坏账成本分析
 - 3、管理成本分析
 - 4、机会成本分析
- 账款拖延对利润的影响
- 坏账对销售的影响

案例：中城建设集团倒闭分析

二、应收账款分析 (重点)

- 逾期应收账款产生 8 大原因
- 欠款分析流程
- 赊销客户心态分析
- 客户付款习惯分析
- 商务催款必备的黄金心态

演练：你目前区域应收账款分析

三、如何预防应收账款风险 (重点)

- 客户资信与项目资金信息收集与分析
- 项目需求风险管控
- 回款的六大筹码建立
- 六大筹码在催款过程中的应用
- 合同签订的风险规避
 - 1、交付条款
 - 2、验收条款
 - 3、投运条款
 - 4、质保条款
 - 5、付款条款
 - 6、发票条款
 - 7、违约条款
 - 8、争议条款
 - 9、质量赔付条款
 - 10、抵押条款
- 合同评审风险管控管控

案例：央企与外资项目付款方式怎么谈？

- 合同执行 9 大风险

- 合同执行风险管控

案例：煮熟的鸭子真的要飞了吗？

四、欠款催收步骤 (重点)

- 准备工作从企业内部开始
- 谁是关键人
- 收款心态
- 催款步骤
- 企业收款期限分工管理
- 追讨欠款按照时间分类管理
- 追讨欠款成功的要素
- 催款 5 字诀
- 追款函件
- 常见 13 招压力催款

案例：如何实施 150 万的拖欠款谈判？

- 客户常见托词化解
- 债务上门催要情景化解

案例：面对这么赖的客户该怎么办？

- 追账成功的 7 大要素
- 拖欠应对的 10 个非压力策略

案例：诚恳打动，搞定老大

- 法律诉讼前的准备
- 法律诉讼前的信息收集与分析
- 起诉其它注意点
- 诉前保全

案例：某电气企业的诉讼追款经历

- 风险企业与风险合作模式识别

五、催款经典策略—催款 16 计

- 分析欠款现状，制定催款策略
- 催款策略制定的四个层级
- 预期账款催收的 16 大策略
 - 1、擒贼擒王催款法
 - 2、混水摸鱼催款法
 - 3、借刀杀人催款法
 - 4、笑里藏刀催款法
 - 5、釜底抽薪催款法
 - 6、远交近攻催款法

- 7、围魏救赵催款法
- 8、围而歼之催款法
- 9、抛砖引玉催款法
- 10、兵贵神速催款兵法
- 11、欲情故纵催款法
- 12、美人计催款法
- 13、攻心为上催款法
- 14、李代桃僵催款法
- 15、借尸还魂催款法
- 16、两全其美催款法

案例分享：

- 1、如何应对以质量服务为由拖欠款项？
- 2、相互踢皮球，政府的欠款如何催收？

六、应收账款管理分析工具

- 回款率分析
- 账龄分析
- 应收账款规模分析
- DSO 的计算与分析
- 欠款台账管理
- 合同及票据管理
- 发票管理
- 收货单管理

- 对账单管理

案例：某企业应收账款分析管理工具

七、企业信用管理系统的建立

- 信用管理对企业的价值
- 全程信用管理模式
- 如何设置与组建信用管理部门
- 信用管理人员职责
- 信用管理职能的设置
- 企业各部门在信用控制中的协作
- 信用体系建立
- 信用管理制度的制订
- 企业制定信用政策主要考虑什么？
- 信用标准
- 违约风险
- 信用条件
- 收款政策和程序
- 制定有效的信用管理制度与流程
 - 制定信用制度的原则
 - 信用账期和信用额度的申请
 - 执行过程中的控制和管理
 - 超信用的控制管理
- 公司如何建立有效信用控制体系？

