

工程款催收攻略与项目经理全面能力再提升

课程背景：

活难揽，活难干，钱难要，已成为现在工程实际现状，如何破解矛盾，特别是工程干完了，如何催要工程款，成为很多施工单位一个头疼问题

本课程从甲方拖欠工程款各种原因和现象说起，结合相关案例，深入剖析工程款拖欠的表象与内在实际原因，并有针对性讲解催要工程款的各种技巧与思路，结合合同，民法典，合同法，最高法相关解释，让大家对工程款催要有个更全面系统的认识；同时，对项目高管综合能力提升也做深入讲解，从团队建设，沟通能力等做一项目高管综合素质再梳理。

【课程目标与收益】

1. 掌握工程款拖欠各种表现形式；
- 2、掌握催缴工程款关键点几技巧
- 3、掌握房企进度款拨付流程要点
- 4、掌握对相关干系人公关技巧方法

【课程大纲】

开篇讨论：各位在工程款催缴中遇到哪些问题，需要老师在哪些方面重点讲解

开篇视频：从“理想之城”片段感受各位老总的职业素养与行事风格

第一章 情景再现与讨论：作为项目的甲方乙方，大家肯定都遇过这些情况

1、还在走流程！

【甲方：流程过于复杂】

【乙方：甲方店大欺客】

2、我去问问

【甲方：公司费用管控严格】

【乙方：甲方的缓兵之计】

3、你去问谁谁谁吧！

【甲方：付款中的变化太多】

【乙方：这是甲方拖款的太极之道】

4、最近公司还在付去年的款子呢

【甲方：历史遗留问题】

【乙方：看来甲方余粮不足了】

5、你这个东西服务不到位啊！

【甲方：说好的落不了地】

【乙方：甲方准备翻脸不认】

6、没事的，以后还有很多活给你干的。

【甲方：留下下次合作机会】

【乙方：甲方的未来之说，想要拉自己下水】

以上结合视频案例等

第二章：首先解决人的问题

1 甲方干系人自画像及相应沟通技巧

- 1) 自我型
- 2) 分析型
- 3) 目标型

讨论，你的项目遇到关联方的都是啥类型的，你是如何应对的

2 矛盾出现原因及解决思路

- 1) 矛盾出现原因：沟通不及时、消极拖延心态
- 2) 解决思路：区别对待、协调方式、本质与技巧
- 3) 不同类型如何区别应对

第三章：催要工程款关键环节及攻略

催款前准备：合同，争议资料，缺陷解释，后续承诺.....

关键一：强化自身，让甲方没有理由拖欠

做事不能本末倒置，技巧和攻略是末，自身过硬才是根本。甲方拖欠款一般是乙方没有达到工程合同上的要求，因此催款最根本应是供应商做好自身以下方面：

- 1、保证工程进度和质量，完成合同相关内容。
- 2、项目实施过程中遇甲方有特殊要求或遇突发事件（自然灾害等）影响个别系统施工进度，必须及时向总包项目部汇报，说明影响进度的原因，采取挽回工期的措施，工期节点计划推移的时间等。

■ 关键二：熟悉甲方，抓住催款关键点

关键三：工程催款 10 大攻略，催款中的葵花宝典

供应商对于工程进度款有了一定的了解后，那你的工程项目是不是到了付款的阶段？附上工程催款 10 大攻略，帮助供应商更好的拿回工程款。

攻略一：催工程款费应该直截了当

催工程款费不丢人，也不需委婉，最有效的方式就是有话直说。直接说出目的，但要注意语气，避免引发冲突。

攻略二：在采取行动前，先弄清造成拖欠的原因

是疏忽，还是对设计作品的不满；是资金紧张，还是故意，应针对不同的情况采取不同的收工程款费策略，这样催帐成功的概率才会高。

攻略三：不要做出过激的行为

脸皮一旦撕破，甲方可能就此赖下去，收款将会越来越难。一般而言不到万不得已还是不要撕破脸皮，因为那样会增加催款的难度。

攻略四：不要怕催得罪人而失去甲方

到期付工程款费，理所当然。害怕催款引起甲方不快，或失去甲方，只会得不偿失。

攻略五：收工程款费时间至关重要，坚持“定期收款”的原则

国外专门负责收款的机构的研究表明，收款的难易程度取决于帐龄而不是帐款金额，2 年以上的欠帐只有 20%能够收回，而 2 年以内的欠帐 80%能够收回。

攻略六：最大的失策之一是要求先付一部分工程款费

经验证明，应该要求全额付款，虽说拿到一点总比一点没拿到好，却不如收回更多。

攻略七：采取竞争性的收款策略

获得优先付款机会的通常是与甲方保持长期良好业务关系和个人关系的企业，因为谁都不愿意跟朋友闹翻脸。

攻略八：收款要有“钻劲”，要有穷追不舍的精神

某收款专业人士摸索出“三紧跟”债务人的战略，即紧跟在办公室里，紧跟

在吃饭上厕所的后面，紧跟在下班回家的途中。虽过份，不得已而为之啊，有时确也能起到了“功夫不负有心人”的作用。

攻略九：收款要有“柔劲”

用兵之计，攻心为上，说尽人间好话暖语，赔上一个真诚的笑脸，对那态度不好的债务人实施“情感投资”，最终金石开。

攻略十：收款要有“韧劲”

清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚韧不拔的毅力，看见了一丝曙光，决不放过机会；同时要学会诉苦，不能同情对方，相反要让对方同情。

第四章 再试试这些催款大法（区别对待，谨慎使用）？

1.以物抵债法

2.录音催讨法（谨慎使用）

3.银行转帐法

4.协商对帐法

双方重新签订的联系单、对帐单是有效清欠证据。

5.离任审计法

以企业内部领导离任审计为由，找到债务单位要求出具业务联系单。一旦出具对帐单，就是有效证据。

6.故意主张法

7.依法诉讼法

应充分利用“优先受偿权”、“工程拖欠款还款协议赋予强制执行效力公正的暂行办法”、“最高人民法院关于审理[建设工程施工合同纠纷案件适用法律问题的解释](#)”等相关法律保护我们的合法债权。对于证据充分，事实清楚，催讨无果而又具备还款能力的，坚决进行法律诉讼。诉讼实践中证据收集是基础，诉讼保全是前提，友好协商是途径。

8.跟踪追讨法

9.内部招标法

10.延伸清欠法

具体办法有：

- 1)、承接续建工程；
- 2)、与甲方共同找建设单位落实资金等方式收回工程欠款；
- 3)、帮助房产商推销房屋，用售房收入偿还欠款；
- 4)、撮合供料商购买商品房抵消我方所欠料款。

11.债权转让法

12.媒体曝光法(谨慎使用)

13.合同预防法

可在合同中作下列约定：

- 1、“业主应在收到决算书×天内完成审价，逾期视为生效”，以预防逾期审价。
有时在合同中直接作上述表述，业主担心其权益受损而拒签字。有一种**变通办法**，可在合同中明确双方适用《建筑法》、《建筑工程施工发包与承包计价管理办法》等，这些相关办法明确了逾期生效的结果，一旦双方选择适用，同样起到“逾期生效”同等效果。
- 2、“若施工方对业主的及时审核结果有异议的，双方同意任一方到××会计事务所审定，以审定价视为最终结论”。以此预防重复审价。