

# 企业快速分销与应收帐款管理实战技巧

## 课程背景:

面对“硝烟弥漫”的区域市场，您是否有一整套完善的开发策略？市场渠道下沉，要求精细化规范化，经销商该怎么开发？如何实现快速分销，让产品进入销售网络，提升周转，实现资金的快速循环？

为什么说企业现金流正常，是企业正常经营的前提？为什么说“客户是老朋友，赊销一点金额没关系”是错误的？企业的财务人员，在赊销业务中如何扮演好角色？为什么企业的营业额在提高，但利润在降低？为什么企业在每月发工资前，财务人员和老板总是压力很大？如何化解这种压力？如何做到既做大生意，又让公司资金风险降低？面对国内客户普遍信用缺失，企业如何打开市场？怎样迅速提高应收帐款回收率？怎样有效地催收拖欠帐款，减少呆帐、坏帐损失？本课程基于以上问题的解决，为企业销售部门，财务部门从流程的设计管控方面和收款技巧方面，给出全面优化方案，减少公司资金的风险。

## 课程收益:

- 掌握经销商开发与管理的实战技巧，实现快速分销
- 在促进销售的前提下，又控制资金风险，保证公司现金流的正常。
- 解决了以前对客户赊销没有规则，不好跟踪，结果难以掌控的问题。
- 销售经理可掌握筛选信用客户的方法，从源头上实行控制。
- 财务人员在监督业务流程过程中，掌握额度控制的原则。
- 公司总经理可以在销售与财务的双重监管下，轻松经营企业，不用为应收账款发愁。
- 改变传统的企业赊销账款的随意性，让企业在规范，风险可控的前提下，正常运作。
- 对应收账款采取合理的方法，保证资金安全，维护好客户关系。
- 从系统的角度，全流程的观点，对客户筛选，赊销过程控制，内部激励和约束机制方面，问题处理方面全方位地给到了解决方案。减少了企业资金风险，提升企业利润。建立企业信用管理体系。

## 学员对象:

总经理，副总经理，财务经理和销售经理、业务经理、信用经理、信用或专业会计人员、法制或清欠人员、其他高级经理、董事长。

## 授课方式:

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练

## 课程时间:

2天，6小时/天

## 课程大纲

### 导引：

### 第一部分：区域市场经销商开发与管理的实战技巧——加快分销

#### 一、区域市场经销商概述

- 
1. 经销商的价值与作用
  2. 建立以经销商为核心的销售策略

## 二、企业需要什么样的经销商？

1. 经销商选择的关键要素
2. 经销商选择的标准

## 三、为什么总缺想要的经销商？

1. 选择经销商太浮躁，没有标准
3. 缺乏管理与服务

## 四、经销商开发管理的误区

1. 开发经销商就是占山头
2. 开市场就是找大户

## 第二讲:企业要加强赊销管理

### 一. 企业面临的信用风险环境

1. 我国缺少社会信用体系
2. 市场经济是信用经济
3. 我国企业为社会信用危机付出的代价
4. 企业面临的信用环境

### 二. 企业的拖欠现状分析

1. 企业拖欠现状
2. 企业拖欠的原因

### 三. 企业信用风险的来源

1. 经营风险
2. 风险来源

## 第三讲:赊销管理整体解决方案

1. 企业信用管理的误区
2. 信用管理的地位和作用
3. 双链条全过程控制方案

## 第四讲:如何判断新客户的合法身份

### 一. 法人营业执照的内容和识别要点

1. 企业法人营业执照的正本与副本
2. 法人营业执照的分类
3. 企业名称
4. 住所
5. 法定代表人
6. 注册资金
7. 注册号
8. 成立日期
9. 经营范围

### 二. 明确新客户合法身份的步骤和内容

1. 索要营业执照和资信证明
2. 注册资料的相互印证
3. 考察信息

#### 4.注册资料和相关信息的相互印证

### 三 . 如何获取和核实客户的注册资料

#### 1.获取和核实的 4 种方法

## 第五讲:筛选评估客户

### 一 . 找准目标客户

#### 1.选择经销商的六条标准

#### 2.如何识别客户风险

##### 1) 企业概况资料

##### 2) 组织管理

##### 3) 经营情况

##### 4) 其他注意事项

##### 5) 基本经营数据

##### 6) 财务数据

##### 7) 历史信用记录

### 二 . 收集合作阶段

#### 1..收集客户信用资料的三种方法

#### 2.合作初期赊销三原则

案例演示:

## 第六讲:建立信用档案

### 一 . 有据可依

#### 1.信用客户的前提条件

### 二 . 重要的二份表格

#### 1.月结货款申请书 附案例

#### 2.信用付款申请书 附案例

## 第七讲:实行额度控制

### 一 . 申请

#### 1.信用额度申请

### 二 . 实行

#### 1.合理额度的实行方法

### 三 . 调整

#### 1..赊销销额度的调整时机

#### 2.如何调整客户的信用额度

### 四 . 拒绝

#### 1.如何委婉地拒绝? 附案例.

### 五 . 清晰

#### 1.完整清晰的对账单 附案例

## 第八讲:内部建立制约机制

#### 1.客户发生拖欠的 9 个理由

#### 2.客户发生拖欠的信号

#### 3..早期逾期期限的确定

#### 4.专门收账期内债务分析

- 
- 5.不按时回款怎么办
  - 6.业务经理的制约机制
  - 7.财务监管机制
  - 8.收款通知书
  - 9.最后的方式---打官司

### **第九讲:鼓励与惩罚并重**

- 1.鼓励的三条措施
- 2.惩罚的三条措施

### **第十讲：客户资信管理**

#### **一.客户初选法**

- 1.核心思想
- 2.初选标准

#### **二.资信调查法**

- 1.调查时机

#### **三.客户分类管理法**

#### **四.客户数据库和信息管理系统建立**

1. 4个管理系统

### **第十一讲 催帐技巧**

- 1、客户拖欠理由及拖欠信号
  - 2、客户拖延手法：躲、拉、赖、拖、推
  - 3、催帐指导基本原则：  
晓之以“理”、动之以“情”、导之以“利”、诉诸于“法”
  - 4、客户拖延手法对策：快、缠、勤、粘、逼
  - 5、催帐情形与催款技巧实务
  - 6、几种方式的催帐技巧
    - ① 电话收帐技巧
    - ② 收帐信的写法
    - ③ 其他收帐技巧
- 实战演练：分组研讨催帐技巧

### **第十二讲 让呆帐起死回生的基本原则与技巧**

- 1.针对不同类型企业的追帐技巧
- 2.不同追帐阶段技巧
- 3.不同追帐方式的注意事项

### **第十三讲：课程收尾**

1. 回顾课程
2. 答疑解惑
3. 合影道别