
应收账款催收 30 计与追账策略

【课程大纲】

一、应收账款催收策略

- 工具：RPM 过程监控法
- 会议法：如何实施内部应收帐款提醒
- 如何应对客户拖欠借口和理由
- 如何防止客户的延迟付款？
- 逾期帐款的催收政策与流程
- 产生逾期帐款的原因
- 账龄与追帐成功的相关性

二、收帐前的准备

- 收帐的基本要领
- 克服催帐的不安心理 / 催帐礼仪
- 常见债务人心理与要领
- 制定催帐政策：催帐政策与客户关系

三、催款 30 计

- 擒贼擒王催款 / 借刀杀人催款 / 欲擒故纵催款 / 以逸待劳催款等
- 杀一儆百催款 / 釜底抽薪催款 / 围魏救赵催款 / 隔岸观火催款等
- 笑里藏刀催款 / 瞒天过海催款 / 混水摸鱼催款 / 关门捉贼催款等

案例分享：150W 的拖欠款谈判，我该如何把控？

四、应收账款的案例分析及商务对接

- 央企与外资项目的付款方式怎么谈？

案例分析：煮熟的鸭子真的要飞了吗？

- 风险企业的催款怎么办？

案例分析：某电气企业的漫漫催款路

- 拖欠款项的 10 个非压力策略

案例：诚恳打动，搞定老大

- 逾期款项如何拿到

案例：专业委托的协助，某个大型工程机械企业顺利拿到账款

- 如何委托专业的单位为企业顺利拿到应收账款

- 如何进行授权委托的管理及商务对接

小组互动：您企业的催款案例？

五、追账全攻略——27 招实战策略

- 拖欠的原因
- 拖欠的类型
- 账款拖欠存在的主要问题
- 探讨收款不顺的八大原因

- 企业应收账款的难点集中的几个方面
- 追账全攻略实战策略（3456N 法则）
- 目前社会上常用的追债技巧
- 27 种有效的追账措施
- 全数收回应收账款的最佳处方

案例分享：化工企业的全款收款的策略
