

<<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

图书基本信息

书名：<<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

13位ISBN编号：9787301061909

10位ISBN编号：7301061900

出版时间：2010-1

出版时间：北京大学出版社

作者：林有田

页数：194

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 前言

做生意。

有两难：销售难，收款更难。

难怪有人说：“卖东西的是徒弟。

能收钱的才是师傅。

” 如果多数的应收账款收不回。

企业就会出现资金周转困难的问题，失去竞争力，生存受到相当程度的威胁；而个人因为销售账款没收回来，催账绩效没有达标，会被主管责怪，心情沮丧，不但提成或奖金缩水，甚至还会面临被辞退的危险。

因此，如何把关乎自己收入和企业成败的账款收回来，便成了刻不容缓的课题，而解决这一问题的基本手段就是：展现收款力度，苦练催账功夫。

过去30年来，我细心观察中国及其他主要新兴市场的起落现实，搜集了许多宝贵的数据和信息，并取其精华，总结出安全收回账款的方法。

针对当前市场上客户赖账问题层出不穷、企业倒闭现象频频发生的状况，特别提供许多有针对性的应对方法。

如何快速收回应收账款？

如何让客户心甘情愿地付款？

遇到客户拖延付款的时候怎么办？

又能够采取哪些措施预防呆账的产生？

这些都是企业和销售人员最关心的问题。

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 内容概要

销售难，收款更难。

如果能快速掌握收款的方法技巧，提高收款业绩将不再是难事！

怎样才能在最短时间内全数收回账款？

如何应对喜欢拖欠账款的客户？

收款高手应具备什么样的心态？

..... 本书为销售人员提供的正是简单有效的催收方法，作者对账款催收过程中遇到的种种问题作了具体分析，从客户产生赖账心理的原因入手，总结应对之法，并提供了快速回款的多种技巧，同时介绍如何预防呆账产生，帮助销售人员建立“利润导向”的理念，从源头上进行防范。

此外，书中还对销售人员如何调整心态，积极投入收款工作给出指导，帮助销售人员在放松心态的同时，轻松掌握收款各类招式，从而快速提升收款业绩。

如果你正为收回账款和客户斗智斗勇，本书会帮你树立坚定的信心，教给你见招拆招的实战方法，助你成为催账高手。

如果你正领导一个销售团队，本书会帮你系统提升销售人员的催账水平，打造百分之百收回账款的高业绩团队。

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 作者简介

林有田，新西兰凤凰大学工商管理博士，销售培训大师，零呆账管理专家，被誉为“亚洲催账培训第一人”、“亚洲呆账预防——信用风险管理之父”。

现任林博士教育训练网首席执行官、大成就国际行销顾问有限公司董事长。

林有田博士拥有33年的催账实战和培训经验，授课场次达7500场以上，受益人数达千万人。

近年来经常在国内巡回演讲，其课程在培训界有不错的美誉度。

主要课程有企业收款管理与催账执行力、企业信用管理与三角债问题解决、企业账款百分百催收策略等。

主要著作有《销售就是拼心态》、《零呆账销售》、《业绩为王》等。

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 书籍目录

序第一章 如何快速收回应收账款 1 账款难以收回的主要原因及对策 2 快人一步，赢得收款先机 3 如何成为电话催收高手 4 抓住黄金时间，准时收回账款 5 复制收账高手的催讨方法第二章 如何让客户心甘情愿还款 1 以卓越的服务取胜，轻松收款 2 如何处理客户抱怨，提高收款业绩 3 利用人际关系创造差异化，优先收款 4 活用“礼尚往来”原则，有效收款 5 运用适宜的谈判技巧，创造双赢局面第三章 如何对付拖欠账款的客户 1 如何应对客户拖延付款的借口 2 如何采取针对性策略收回账款 3 如何采用软硬兼施策略对付客户 4 如何利用高压手段进行催账 5 如何置之死地而后生第四章 如何防范呆账产生 1 做好客户资信调查，降低呆账风险 2 如何判断企业倒闭的征兆 3 客户发生危机时，如何自救债权 4 如何有效确保债权后记 你有几分行动力？

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 章节摘录

快马加鞭收款可以防止意外发生 收款之所以状况频频，最主要的原因，就是没有完全做好收款三字诀：“快”、“准”、“狠”。

其中的“快”就是讲求捷足先登，先拿者就是赢家。

现在已经不是大鱼吃小鱼的时代了，而是快鱼吃慢鱼的时代，所以，收款也要讲求快速，才能早一点把钱收回来，才有效益。

竞争要靠速度，速度决定胜负，而速度取决于一个人的态度。

你拥有以快制胜的态度吗？

当今的竞争态势必然要求你跑得更快，思考更广，做事更聪明。

因此，我们一定要打起精神，迎接速度竞争的挑战。

快马加鞭收款，至少可以有效地防止以下意外情况的发生： 不认前账 当企业兼并、倒闭、撤销，法定代表人更换时，尽早收回他们经手的款项，可以避免新负责人以“不明前情”为由，不认前账。

人情压力 可以避免客户利用裙带关系，如上下级、老同事、老战友等关系，出面说情，导致行政干预或法庭判决有失公正，形成阻力。

摆脱关系 以快马加鞭的速度把钱收回来，可以避免当事人中止承包、租快马加鞭收款可以防止意外发生 收款之所以状况频频，最主要的原因，就是没有完全做好收款三字诀：“快”、“准”、“狠”。

其中的“快”就是讲求捷足先登，先拿者就是赢家。

现在已经不是大鱼吃小鱼的时代了，而是快鱼吃慢鱼的时代，所以，收款也要讲求快速，才能早一点把钱收回来，才有效益。

竞争要靠速度，速度决定胜负，而速度取决于一个人的态度。

你拥有以快制胜的态度吗？

当今的竞争态势必然要求你跑得更快，思考更广，做事更聪明。

因此，我们一定要打起精神，迎接速度竞争的挑战。

快马加鞭收款，至少可以有效地防止以下意外情况的发生： 不认前账 当企业兼并、倒闭、撤销，法定代表人更换时，尽早收回他们经手的款项，可以避免新负责人以“不明前情”为由，不认前账。

人情压力 可以避免客户利用裙带关系，如上下级、老同事、老战友等关系，出面说情，导致行政干预或法庭判决有失公正，形成阻力。

摆脱关系 以快马加鞭的速度把钱收回来，可以避免当事人中止承包、租收款要早，要快 虽然有时不得不面临客户倒账、欺诈、拒不付款的情况。但也不要过于悲观、沮丧，因为这是你提高催收账款核心能力的最好时刻。

要提高哪些核心能力？

要如何才能提高呢？

我认为，最基本的核心能力当然就是“要早、要快”！

同时，收款不仅要早、要灵活、要专业，更要出其不意，才能迎战客户精心设计的拖欠伎俩。

“早”就是比别人领先一步。

速度是收款的第一制胜关键。

第一时间、第一次就把应收账款全部收回来，才是我们追求的目标。

赢在起跑点的人才有可能赢在终点。

这是对销售人员提前准备、尽早奋斗的最佳勉励。

仔细揣摩这句话，你会发现其中隐含三层含义：

起跑点上一起步就赢过别人 想要快，就必须具有超越他人的爆发力及耐力。

但是，如果爆发力及耐力都不如人，如何在起跑点就赢过别人呢？

这时剩下的唯一方法，就是将起跑的时间提前。

<<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

提前起跑的时间也就是“笨鸟先飞”的哲学，做法就是一定要比别人早一点到达客户的处所，然后表明全数收回账款的决心。

## <<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

### 编辑推荐

有效解决销售人员最头疼的催账难题，亚洲催账培训第一人，林有田博士最新力作，销售人员快速提升业绩的必修秘籍。

**从做单高手到收款高手** 林有田博士，多年从事销售工作，潜心研究呆账预防及账款催收理论，是从实战中脱颖而出的销售催账专家，被誉为“亚洲催账培训第一人”。

《卖出去是徒弟,收回款才是师傅》是林博士的最新力作，书中浓缩了他三十多年的催账实战及培训经验之精华，重点阐述了销售人员必须掌握的收账技巧。

从事前预防，到销售中应收账款管理，再到逾期账款的回收工作，个中技巧他都一一道来，帮助销售人员顺利完成收账工作。

这是销售人员从做单高手到收款高手的必修秘籍，更是企业培训销售人员的经典教程。



<<卖出去是徒弟，收回款才是师傅>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>