

<<催收账款>>

图书基本信息

书名：<<催收账款>>

13位ISBN编号：9787506438148

10位ISBN编号：7506438143

出版时间：2006-8

出版时间：中国纺织出版社北京图书发行部

作者：刘志伟

页数：259

字数：239000

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>

## <<催收账款>>

### 内容概要

对企业来说，资金流就像是血液，畅流起来非常重要。

资金短缺会使企业失去生命力。

本书对现实中催收账款产生的原因、过程以及结果进行了系统的总结，并针对这些问题给出解决策略与方法，如企业应收账款产生的原因、风险；企业应如何加强应收账款的管理，业务员应具备哪些回收知识等，使企业对回收货款过程中可能产生的各种情况有一个全面、系统的认识。

没有问题避免问题的发生，出现问题有应对的策略。

## &lt;&lt;催收账款&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 企业赊销和应收账款风险 第一节 企业赊销 一、什么是企业赊销 二、赊销存在的必要性 三、赊销的功能 四、企业赊销中存在的问题 第二节 应收账款风险 一、应收账款及其风险 二、企业应收账款风险产生的原因 第二章 化解企业应收账款风险的对策 第一节 企业应收账款风险管理 一、企业信用管理 二、加强对应收账款的管理 三、规范签约手续 四、加强对经销商的监管 五、加强对销售人员的监管 第二节 业务人员要提升回款品质 一、建立正确的心态 二、广结人缘 三、回款业务员应具备丰富的专业知识 第三章 收款的一般程序和方法 第一节 收款的一般程序和要点 一、收款的程序 二、回款要点 第二节 企业回收账款的方法 一、企业常用回款方法 二、业务员常用回款方法 第四章 账款回收的技巧 第一节 回收账款的一般技巧 一、学会运用心理战术 二、收款要巧妙变被动为主动 三、注意说话语言 四、选择有效的收账方式 五、注意讨债的场合 六、使用其他办法 第二节 特殊回款技巧 一、电话催收的技巧 二、信函回收技巧 三、不同类型客户的应对技巧 四、应对客户拖延付款借口的技巧 五、不同类型企业的收账技巧 六、不同阶段的回收技巧 第五章 呆账处理 第一节 短期呆账的处理 一、抵冲转账 二、仲裁 第二节 长期呆账的处理 一、申请支付令 二、诉讼 三、起诉 第六章 附录 制度、法律条款

<<催收账款>>

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>