

五大要领助你收款时轻松过关

产品名称	五大要领助你收款时轻松过关
公司名称	昆明金鑫企业策划咨询有限公司
价格	1.00/1
规格参数	品牌:1 1:1 1:1
公司地址	昆明市北京路白云路交叉路口（家乐福）
联系电话	0871-65620446 18687829662

产品详情

五大要领帮你收款时轻松过关，昆明合法收账公司，款之所以会产生问题，最主要的是收款，人员没有用好收款三字诀。收款真的那么困难吗？成功的收款技术，不外乎“快”、“准”、“狠”

五大要领帮你收款时轻松过关，昆明合法收账公司，款之所以会产生问题，最主要的是收款，人员没有用好收款三字诀。收款真的那么困难吗？成功的收款技术，不外乎“快”、“准”、“狠”三字诀。

“快”就是要捷足先登，先收先赢。

“准”就是要摸清楚客户的心理，对准他的人性弱点，打破他的心理防线，并赢得他的心。

“狠”就是要够勤快、坚持既定的原则，要义正言婉，不能心软。

收款之所以会产生问题，最主要的是收款人员没有用好收款三字诀。 要领一

定期拜访：见真讨债公司向客户收取货款之前，应与对方约定前往的时间，才不至于徒劳无功。“定期造访”是业务代表要顺利完成货款收回的入门功夫，把它列为收款时的第一个应对要领最适当不过了。

“定期造访”的好处在于节省你和客户双方的宝贵时间，这种定时定点收款的方法，并不是要把你变成一个随叫随到的奴隶，也不是把你塑造为一个终日为收款工作而忙碌不堪的人。收款容易费时也短，成功的收款技术，不外乎“快”、“准”、“狠”三字诀。其中，“准”的意思就是准时前往去收款，而在这之前，一定要事先和客户约好时间才行。如果没约好时间就贸然前去收款，不但会引起客户的反感，破坏彼此的关系，而且很难收到钱。“定期造访”的重要性，可以用以下的数据来说明：（1）业务代表对“初次成交”客户，如果没有事前约定收款时间而贸然前往收款者，其成功的比例是“#”！至于未与客户事前约定时间而分别要花两次、三次、四次、五次以上的拜访才收回款项者，其比例分别为。

（2）业务代表未约定时间而第一次造访就可以顺利收回款项者，所花费的时间平均约为!分钟。（3）同样地，对于第一次成交客户，没有事前约定时间而要拜访两次以上才能收回款项者，平均所花费的时间约为&(分钟)。（4）对于“初次成交”客户，业务代表事前与客户约定前往收款时间而顺利收回者，占

*)\$, 只有 ' \$的业务代表认为事前约定收款时间并无实际效用, 在这 ' \$当中, 有!+ ' 的业务代表不仅认为无实际作用, 而且还会产生客户“准时”逃避付款时间的反作用。

(5) 对于“重复购买”的客户, *&\$的业务代表

认为事前与客户约定付款时间, 确实能够节省时间而且可以顺利收回全部货款。(6) 同样地, 业务代表认为事前与“重复购买”客户有所约定, 平均所花费的收款时间只要!#分钟。(所谓花费的“收款时间”, 是指从业务代表到达客户处起算, 一直到收到款项离开客户处所花费的全部时间。昆明追债公司 掌握四个原则发挥效果,从以上数据资料的分析中, 可以很简单地归纳出一个结论: 无论是对新客户还是老客户, 业务代表事前和客户约定好明确的收款时间者, 顺利收回的比例都比较高, 拜访次数少, 而且所花费的时间短。所以, “定期收款”可以使收款更加省时、省力, 对于提高收款力有相当大的帮助, 是个相当不错的收款技巧。至于要如何和客户做好事前的约定, 只要你能好好掌握下列四个原则, 一定能发挥“定期造访”的良好效果: 云南收账公司 一、推己及人 收款前, 一定要拟定好当月的收款计划。业务代表安排路线前往收款时, 最好选择顾客与自己双方都认为是最方便的时间, 经商讨达成协议后, 再按时前往; 如果一味顺着客户指定的时间拜访, 很容易让客户产生“没有主见”的不良印象, 但是, 也不能强求客户配合自己的时间而开罪客户。要寻找双方“均蒙其利”的收款时间, 才是高明的业务代表应该做到的收款功夫。 二、事前确认 为了让收款更加顺利, 一定要先做好应收账款的对账单和余额的确认。传统的收款方法都是由业务代表到客户营业所在地, 提示有关的债权凭证(如订货单、送货单、签认单和发票等) 供客户当场逐笔核对, 等客户确认与其拥有的“副联”核对无误后, 再签发票据或点交现金给业务代表收执。这种“当面结账”方式最大的缺点就是对账时, 业务代表必须陪侍在侧, 与客户逐笔核对, 结果是浪费了业务代表不少宝贵的时间。 三、先收后卖 许多高明的业务代表为了有效利用时间, 常常利用同一次拜访客户的机会来做“一鱼两吃”——推销和收款同时展开, 其优点固然可以节省专程收款的拜访时间, 但缺点是“脚踏两条船”, 经常发生两头落空的事。因此, 要实施“一鱼两吃”战术时, 一定要把握“先收后卖”的最高法则, 访问客户时, 先和客户结清积欠款项后, 再进一步探求顾客的需要, 方能顺利地完成推销的工作。企管谚语“推销开始于收回货款时”就是这个法则的最佳注解。 昆明追债公司 四、化整为零 业务代表在从事收款工作时, 难免会碰到一些经济情况较差的客户, 这些客户通常会对收款的业务代表大念“赔钱经”, 并且说些“等我情况好一点的时候, 会主动地打电话通知您来收款……”等没有确定付款日期、虚与委蛇的托词。面对这些客户使出的“拖延战术”, 业务代表一定要特别谨慎提防, 切莫上当。最好的应对方法就是也跟着诉苦, 以其人之道还治其人之身, 最重要的是拿出全场“紧迫盯人”的战术, 根据客户的经济情况判断, 运用“分期清偿”的方式来收回所有的债务。这时候, 你要好好考虑以下的问题: 何时才可以全部收回货款? 答应客户分期付款的期数? 每期应付多少金额? 每期的付款日期订在何时? 并要求客户全力配合。

本文地址: 五大要领助你收款时轻松过关 <http://www.087110.com>