

<<轻松催款>>

图书基本信息

书名：<<轻松催款>>

13位ISBN编号：9787115145840

10位ISBN编号：7115145849

出版时间：2006-3

出版时间：人民邮电

作者：周枫

页数：203

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>

<<轻松催款>>

内容概要

随着社会分工的不断细化，企业之间的经济往来越来越频繁。

随之带来的企业间的欠款也逐渐增多。

呆账、死账的出现，已经让众多的企业付出了沉重的代价。

如何收回这些欠款成为摆在企业经营者面前一个亟待解决的问题。

本书从多方面着重阐述了收款人员在实际收款过程中遇到的各种“疑难杂症”，并有针对性地提出了解决这些问题的方法。

“以案说法”的方式让读者更易理解，而全书穿插的相关法律法规更是让收款行为变得有法可循、有理有据。

本书实用技巧强，是收款人员的行动指南。

企业经营者们一直为“欠款难受”所困扰，他们清楚地知道不能让欠款拖住了企业发展的脚步。

那么如何才能及时有效地收回欠款，已经成为这些企业面临的首要问题。

本书从多方面着重阐述了催收欠款的实用技巧，在说理的过程中辅以大量的法律法规，使收款人在实际的收款过程中做到有法可循、有理有据。

针对不同类型的欠款人提出了不同的应对方法，实用而有效。

“以案说法”是本书的一大特色，通过大量的真实案例来佐证，更加便于读者理解、吸收。

本书适合于企业经营者、专业收款人员和单位，以及其他为“欠款难收”所困扰的读者阅读。

<<轻松催款>>

书籍目录

第一章 运筹帷幄，主动收款一、目标收款，建行动力(一)提高收款人素质(二)完善公司管理(三)塑造一流的产品和服务(四)错误心态和做法(五)八字要诀重建收款行动力二、三步收款，层层逼近(一)电话收款(二)信函收款(三)上门收款三、多方造势，合围收款(一)好友造势(二)家人吹风(三)亲属助力四、联合他人，建立攻守同盟(一)适用情形(二)注意事项(三)案例五、集中开会，强势收款(一)适用情形(二)实际操作(三)注意事项六、公关收款，攻心为上(一)公关意识(二)成功要点(三)基本步骤(四)注意事项七、网络交易，现时兑现(一)注意事项(二)案例第二章 五种力量，保驾护航一、寻求律师协助，法律护航(一)协助范围(二)操作方法(三)成功的案例二、通过金融机构，直接划账(一)适用情形(二)案例三、仰仗行政单位，施压收款(一)适用情形(二)注意事项(三)案例四、运用媒体造势，扩大影响(一)可适用的媒体(二)适用前提(三)实现代位权(四)案例五、保全财物，诉讼相胁(一)优点(二)适用条件(三)实施步骤(四)保全措施(五)注意事项(六)案例第三章 十一种衫技巧，轻松收款一、双方和解，和气回款(一)优点(二)注意事项(三)案例二、以物作抵，轻松收款(一)设定抵押权(二)抵押合同登记(三)实现抵押权(四)注意事项(五)案例三、留置他物，有保债权(一)适用前提(二)留置财务(三)宽限期(四)实现留置权(五)案例四、多级债务，代位收款(一)优点(二)适用前提(三)实现代位权(四)案例五、保全财物，诉讼相协(一)优点(二)适用条件(三)实施步骤(四)保全措施(五)注意事项(六)案例六、无钱有力，劳务抵债(一)优点(二)适用条件(三)实施步骤(四)案例七、发支付令，督促收款(一)适用条件(二)实施步骤(三)注意事项(四)案例八、借助法院，强制执行(一)适用条件(二)实施步骤(三)注意事项(四)案例九、依法仲裁，等同法律(一)适用条件(二)实施步骤(三)注意事项(四)案例十、公证机关，公证收款(一)优点(二)适用条件(三)实施步骤(四)注意事项(五)案例十一、异地债权，司法协助(一)适用条件(二)实施步骤(三)注意事项第四章 小智慧，大丰收一、经济抗衡，针锋相对(一)注意事项(二)案例二、以利诱利，舍小保大(一)注意事项(二)实施方式(三)案例三、坚持到底，誓不罢休(一)正面案例(二)反面案例四、顽固阵线，内部攻破五、贴身收款，重在“粘”字六、保全凭证，有凭有据七、寻找终级债主，锁定关键人物八、对准时机，及时收款九、借一份力，还大量财第五章 未雨绸缪，防微杜渐一、预防欺诈，防不良债(一)合伙经营、联营欺诈(二)破产欺诈(三)兼并中的欺诈(四)合同欺诈(五)网上欺诈(六)信用证欺诈二、扭他人亏，为自己盈三、堵住借口，尽快收款(一)拖(二)推(三)拉(四)骗四、诉讼时效，切不可过(一)时效种类(二)诉讼时效中止(三)诉讼时效延长(四)案例参考文献

<<轻松催款>>

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>