

<<企业赊销管理与账款追收>>

图书基本信息

书名：<<企业赊销管理与账款追收>>

13位ISBN编号：9787505860346

10位ISBN编号：7505860348

出版时间：2007-3

出版时间：经济科学

作者：陈斯雯

页数：445

字数：320000

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>

<<企业赊销管理与账款追收>>

内容概要

对于许多企业来说，赊销是件很无奈的事。不做赊销，经销风险大，经销商不敢冒险，产品就卖不出去；做赊销，企业就要面临账款无法回收、钱货两空的巨大风险。可以说，在当今的市场经济环境下，赊销是不可避免的，并且已成为许多企业心中永远的痛。这本《企业赊销管理与账款追收》的编写，正是针对赊销的现状，从赊销管理、客户信用评价、应收账款管理、催款讨债技巧和法律纠纷解决等多个方面进行了详细的分析和阐述，系统地介绍了赊销的基本思路和解决方案，力求帮助企业熟悉赊销管理的规范化操作流程，掌握各种简单实用的账款回收技巧和风险防范措施，从而全面提高企业生存、发展和竞争能力。

<<企业赊销管理与账款追收>>

书籍目录

引论“赊销是找死，不赊销是等死！”

- 企业赊销是把双刃剑第1章 认识赊销 1.1 什么是赊销？
1.2 赊销的六大环节 1.3 赊销的七大“功劳” 1.4 赊销的八大“罪状” 1.5 企业赊销应注意什么第2章 识别商业欺诈和陷阱 2.1 商业欺诈的表面特征和一般手法 2.2 合同欺 2.3 票据欺诈 2.4 信用证欺诈 2.5 网上欺诈 2.6 兼并欺诈 2.7 破产欺诈 2.8 企业预防商业欺诈的五条金律第3章 常见赊销风险类型及控制 3.1 常见的赊销风险类型 3.2 识别赊销风险的有效方法 3.3 降低赊销风险的策略第4章 慎重选择经销商 4.1 选择经销商的总体思路 4.2 选择经销商的原则 4.3 选择经销商的标准 4.4 调查经销商资信的程序 4.5 经销商实况调查的内容 4.6 评定经销商的资信等级第5章 客户信用资料的收集与管理 5.1 了解信用的基础知识 5.2 对信用环境的理解 5.3 设立信用管理部门 5.4 全面收集客户信息的渠道 5.5 客户资信调查的具体内容 5.6 客户档案的管理方法 5.7 客户的选择与维护 5.8 了解客户资信的方法 5.9 调查客户信息的最佳时机 5.10 信用管理责任的考核第6章 客户资信评价与信用风险回避 6.1 客户资信评估策略和程序 6.2 客户资信评级及其调整 6.3 客户信用状况评价表 6.4 客户资信情况评估的“5c”法 6.5 客户赊销限额的确定方法 6.6 高风险客户赊销政策的制定 6.7 信用条件分析评价表 6.8 客户信用风险防范第7章 认识应收账款及应收账款管理 7.1 应收账款的性质和作用 7.2 应收账款有哪些形式 7.3 应收账款对企业的潜在危害 7.4 应收账款管理的具体目标 7.5 应收账款的成本 7.6 传统应收账款管理的误区 7.7 应收账款管理不善的内因及弊端 7.8 应收账款管理制度的内容 7.9 加强应收账款管理的方法第8章 企业应收项目的核算 8.1 应收票据的核算 8.2 应收票据贴现的核算 8.3 应收账款形成与收回的核算 8.4 坏账损失的核算 8.5 其他应收款的核算 8.6 应收债权出售和融资的核算第9章 应收账款日常管理技巧 9.1 应收账款的管理政策 9.2 应收票据、应收账款处理制度范例 9.3 应收账款的日常监督和分析 9.4 应收账款管理的财务指标分析 9.5 应收账款分析评价的方法 9.6 应收账款分级管理 9.7 应收账款跟踪管理 9.8 减少应收账款的有效途径 9.9 呆账管理办法范例 9.10 问题账款管理办法范例 9.11 应收账款账龄分析 9.12 逾期账款管理流程 9.13 建立应收账款管理体系案例分析 9.14 会计员账款回收考核方法 9.15 应收账款保理业务 9.16 企业对应收账款进行保理的程序 9.17 应收账款日常管理案例评析第10章 应收账款风险管理技巧 10.1 应收账款风险及其防范 10.2 应收账款风险的管理与识别 10.3 强化应收账款风险管理的措施 10.4 如何减少和防范坏账的发生第11章 应收账款追收技巧 11.1 应收账款的回收方式 11.2 催款的场合及目标 11.3 催款人的知识基础 11.4 收账的基本原则 11.5 应收账款收账政策 11.6 收账政策分析评价表 11.7 应收账款收款日程安排表 11.8 收款通知单 11.9 企业收账的一般程序 11.10 十二步追账法 11.11 客户拖欠借口及危险信号 11.12 客户不付款的常见原因 11.13 债务催收方法概谈 11.14 电话催收技巧 11.15 信函催收技巧 11.16 上门催收技巧 11.17 会议催收技巧 11.18 针对不同类型企业的收账技巧 11.19 针对不同性格客户的收账技巧 11.20 不同追账阶段的收账技巧 11.21 逾期应收账款的审查和追讨 11.22 账款未收回的惩罚措施与法律诉讼第12章 特殊款项的回收技巧 12.1 时效届满的款项回收 12.2 抵押关系的款项回收 12.3 监护人式的款项回收 12.4 财产没收式的款项回收 12.5 无因管理的款项回收 12.6 失踪人的款项回收 12.7 分期付款的款项回收 12.8 债务人一物两卖的款项回收第13章 账款追收实战案例 13.1 实战案例一：欲擒故纵，短予长取 13.2 实战案例二：笑里藏刀，避实就虚 13.3 实战案例三：牵线搭桥，兼并还款 13.4 实战案例四：以逸待劳，有效催款 13.5 实战案例五：一箭双雕，一谋多利 13.6 实战案例六：声东击西，实现债权 13.7 实战案例七：擒贼先擒王，催款找目标 13.8 实战案例八：死地求存，完“币”归赵第14章 催款讨债必备法律知识 14.1 债与逃债 14.2 债务与债权 14.3 调解、诉讼、仲裁三者之关系 14.4 讨债时效 14.5 合同的签订及注意事项附录 企业赊销八大“怪现状” 参考书目

<<企业赊销管理与账款追收>>

编辑推荐

目前，我国绝大多数企业都面临着“销售难，收款更难”的双重困境。一方面，在激烈的市场竞争中下，企业为争取更多的客户和订单，不得不提供比竞争对手更加优惠的价格和赊销条件，导致利润越来越少；另一方面，客户随意拖欠账款，企业为收款势必要投入大量精力和财力，即便如此，企业依然面临着巨大的信用风险和坏账损失，使本已单薄的利润遭受更加严重的侵蚀。

面对“赊销找死，不赊销等死”的局面，企业应该何去何从？

<<企业赊销管理与账款追收>>

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>