

<<高效催款68计>>

图书基本信息

书名：<<高效催款68计>>

13位ISBN编号：9787530434581

10位ISBN编号：7530434586

出版时间：2007-2

出版时间：北京科学技术出版社

作者：孙承钢

页数：296

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>

## <<高效催款68计>>

### 内容概要

俗话说：“谋事在天，成事在人。”

讨债人在艰难的“追讨生涯”中总结出了很多宝贵的讨债经验，本书将从讨债前的准备工作、如何击溃债务人的心理防线、债权人心态和讨债方法等几方面来和您详细探讨漫漫讨债路中的学问。

讨债要有“钻劲”，要有穷追不舍的精神；讨债要有“柔劲”，从道义上讲，欠别人的款，心有歉意，理应对债权人礼宾相待；讨债要有“韧劲”，清收欠款是一项长期艰苦的业务，讨债人要有一种坚忍不拔的毅力。

最后，当你历经周折，收到了欠款，这时也要收拾起那份尴尬的心情，对债权人真诚地道一声：再见！

这样的柔韧与钻研是讨债人最基本的素质。

此外，还有更多的催款之道，在书中，我们会为您一一阐述。

## &lt;&lt;高效催款68计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 击溃债务人的心理防线债务人最怕真诚地赞赏他不再留面子的时候冲垮债务人的最后防线借用群众的力量来解决问题善用“诉讼”杀手锏小小的施压还是有必要的讨债技巧之巧破“车轮术”债务人付款心理面面观第二篇 别让你的心“受伤”讨债是一种心理对抗愤怒是颗定时炸弹放债不能被动等还用你的真诚去打动他债急也不能乱投“医”苦中作乐，享受讨债第三篇 轻松搞定“债务人”成功要账之开场白5分钟，“搞定”欠债者不卑不亢把账“要”开好场，才能继续“讨”讲究一定的说话方式如何讨得难讨之债对付难缠“债务人”有妙方抵押之债的“讨”法年关讨债，教你几招智“夺”有保证人担保的债务没有借据如何讨债“债务人”失踪，我该怎么办适时利用仲裁来解决朋友债，最难“拽”找个专业讨债人讨债技巧要账通知单的绝妙写法必要时的“哭穷”法暗访你的“债务人”追款三妙招讨债“歪招”讨债不能急场合不对，功亏一篑讨债学问：对症下药是良方自投罗网的欠债者异地讨债，该怎么讨不怕“死”的债主低成本高效率的讨债法尾款的催账妙方第四篇 良好的素质能助你一臂之力语言文字表达能力超强的记忆，缜密的思维圆滑的社交能力忍耐是讨债的金钥匙实干家讨债兵法文明讨债“三巧”逢时学会“换位”思考第五篇 规避放债的风险合同签订要严密熟悉也会出问题监控环环要相扣了解何为高风险债务了解哪些借贷合同不受法律保护识破逃债的伎俩（一）识破逃债的伎俩（二）合同——逃债的文书巧借金融机构来监督催账要与细节“共舞”风险回避，准备有方第六篇 追讨前你该了解什么不打官司也能讨回债何为讨债代理“讨债时效”是什么意思借money前先了解民间借款利息的法律保护以“货”代“债”破产不再是逃债者的免费午餐诉前保全，你会用吗不可不知的法律常识到手的利益消失了怎么办充足准备，让欠债者无处可逃

<<高效催款68计>>

章节摘录

第一篇 击溃债务人的心理防线 债务人最怕真诚地赞赏他 人人爱听恭维话，人人都渴望得到别人的赞赏和好评。

这是人的天性。

有的人义正词严，标榜自己不受恭维，愿听批评，其实这只不过是他的门面话，你如果以此话为真，毫不客气地批评他的缺点，他表面上未必有所表示，但内心却一定是不高兴的，而双方的感情也会因此疏远。

讨债中，如果我们对这一人性的弱点大加利用的话，有利于达到我们收回欠款的目的。

2005年5月，某食品厂与供销公司签订了一份价值50万元的进口白糖的购销合同。

按合同规定。

食品厂付给供销公司预付款共计20万元，食品厂应在3个月内将余款30万元全部付清，运输由供销公司承担。

3个月后，食品厂的欠款迟迟未到。

供销公司这时正有几笔生意，需要大批资金投入。

在这种情况下，供销公司虽几次函电催讨，但无济于事。

于是，供销公司只好派出职工张某前往食品厂讨债。

张某先不急着去找食品厂的厂长杨某，而是多方打听了解杨某的作为、性格等等。

.....

<<高效催款68计>>

编辑推荐

行之有效的催款之道      商务催款的必备锦囊

<<高效催款68计>>

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>