

<<销售回款实战教练>>

图书基本信息

书名：<<销售回款实战教练>>

13位ISBN编号：9787563512867

10位ISBN编号：7563512861

出版时间：2007-10

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：王晗

页数：175

字数：125000

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>

<<销售回款实战教练>>

内容概要

帐面存在却没完没了的三角债，奔波劳碌却无所作为的销售人员，表面红红火火却连工资都发不出的企业……一提到回款，销售人员总是满腹怨气，企业更是伤透了脑筋。

他们几乎每天都在绞尽脑汁地琢磨，希望能够找到一条解决“回款难收”的最佳途径。

解决回款难收的办法到底是什么呢?作者在上一本书《请记住，回款比销售更重要》中已然提到：回款难的主要原因在于很多销售人员常常为了业绩盲目增加销售额，而忽略了销售回款的重要性。所以，假如能够将回款放在第一位，让销售活动全面围绕回款来设计和操控，那么，回款也许真的很简单！

本书正是遵循这一思路，从回款的整个过程入手，针对各个环节中可能引发的问题进行了深入的分析 and 讲解，并配合实际案例进行说明。

内容详实，操作性强，是广大销售人员必备的销售回款实战指南。

<<销售回款实战教练>>

书籍目录

前言 你还在捧着饭碗没饭吃吗?第1章 回款难，一个不争的事实 信用危机——最大的拦路虎 赊销，销售中的红罌粟 风险难控，收款难有保障 客户拖欠成癮加重收款困难第2章 要回款，必须铺平催收前的路 成功回款从提升自我开始 好的售后是回款的无形利器 回款的日常管理必须常抓不懈 做好回款的内部控制是关键 帮客户养成按时回款的习惯第3章 顺利回款之常用技巧 谁说打电话不能收回欠款 催款函要这样写才管用 上门催讨必须讲究策略 催收回款，选准时机最重要 不同场合，催款手段巧实施 回款策略还要因人而异 切记：四种催款方式勿使用第4章 特殊讨债绝招 帮你摆脱回款风险 舍小利才能“诱出”大回报 回款难收，就把风险转让吧 “三妙招”为回款保驾护航 让人脉关系助你回款成功 联合起来催款才能更有效第5章 回款高手的经典示范 案例一：下好鱼饵钓大鱼——周常秋以“小利诱大利”达成所愿 案例二：感情攻势有时更管用——赵立冬靠积攒人脉成功催款第6章 成功回款，从源头开始后记

<<销售回款实战教练>>

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>