

《零呆账销售》

图书基本信息

书名：《零呆账销售》

13位ISBN编号：9787301124864

10位ISBN编号：7301124864

出版时间：2007-9

出版社：北京大学

作者：林有田

页数：227

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《零呆账销售》

内容概要

本书浓缩了林有田博士三十多年营销实战及培训经验之精华，剖析了现代企业赖以生存和发展的决胜经营策略——建立有自身特色的零呆账管理系统，实现零呆账销售，重点阐述了销售人员必须掌握的客户资信调查、授信管理、应收账款管控与催收的理论、工具及实战技巧，是企业合理规避赊销风险、降低呆账发生率、实现完全销售的根本保证。

这不仅是一本顶尖营销专家、催账高手的必修秘籍，更是一部微利时代企业创造高营收、高获利的制胜宝典。

《零呆账销售》

作者简介

林有田，新西兰凤凰大学工商管理博士，顶尖营销专家、零呆账管理专家，专研呆账预防与账款催收理论三十余年，现任台湾林博士教育训练网（<http://www.bosslirn.com>）首席执行官、台湾大成就行销企业顾问公司董事长、林有田博士集销售培训大师、企业经营者、大学教授、专栏作家和社团领导人五种角色于一身，拥有“亚洲的乔·吉拉德”、“亚洲巅峰销售心理学教父”、“亚洲呆账预防—信用风险管理之父”、“亚洲催账培训第一人”等美誉。

三十余年的催账实战与培训经验；全国各地巡回演讲、授课7000场次以上；受惠的董事长、总经理、销售人员数以万计；指导企业收回高达90%以上的逾期应收账款；出版专著《业绩为王》、《15分钟金牌销售员》等三十余种。

《零呆账销售》

书籍目录

自序 赢在“零呆账销售”，卖出越多赚越多第一章 重树“正确观念”——走出认识误区，提高风险防范意识 业绩重要，有利润的业绩更重要 赊销不等于销售，“完全销售”才是真正的销售 赊销量不一定等于实际销售量，大客户也会倒 不一定非要破坏客户关系，才能收回逾期应收账款 有效预防呆账发生的五大基本办法第二章 资信管理——赊销前，要慎选客户并做好分级管理 掌握“停、听、看”的本领 搜集客户资信信息的四个诀窍 搜集客户资信信息的四种方法 解读资信调查报告中隐藏的信息第三章 授信管理——赊销中，要落实授信额度和信用监管 为什么要设定信用额度 理论上信用额度的设定方法 实务上信用额度的设定方法 如何落实授信管理，控制赊销风险第四章 账款管控——赊销后，要加强应收账款管理与催收 加强应收账款的日常管理 务必定时定点对账 全员知悉应收账款的成本算法 制定并执行科学合理的信用政策 沟通信用交易的条件 不断完善催账业务管理流程 建立应收账款坏账准备制度第五章 后备措施——确保账款安全收回的重要技能 全数收回应收账款的必备条件 针对不同渠道客户的风险防范要领 针对经销商客户的应收账款管理 企业倒闭的危机信号和原因分析 客户发生危机时，如何自救债权第六章 催账执行力——催账者必备的六项核心能力 心智力——如何培养健全的心态 竞争力——如何建立催账的狼道精神……第七章 催账技巧——百分百回款的八个必杀技

《零呆账销售》

编辑推荐

本书浓缩了林有田博士三十多年营销实战及培训经验之精华，剖析了现代企业赖以生存和发展的决胜经营策略——建立有自身特色的零呆账管理系统，实现零呆账销售，重点阐述了销售人员必须掌握的客户资信调查、授信管理、应收账款管控与催收的理论、工具及实战技巧，是企业合理规避赊销风险、降低呆账发生率、实现完全销售的根本保证。这不仅是一本顶尖营销专家、催账高手的必修秘籍，更是一部微利时代企业创造高营收、高获利的制胜宝典。

《零呆账销售》

精彩短评

- 1、非常有用的哦！！！！
- 2、给单位书架添置的，说实话，我没有看。
- 3、现在出版的门槛正在降低，作者自要掏钱，流水帐也能出版吧。、

一揽子式，不分行业和具体产品，进行笼统甚至混淆式的理论性阐述。

白浪费钱了。

- 4、书已收到好几天，最近比较忙，呵呵！挺好的！
- 5、写的有些价值
- 6、经营者可以购买的一本书
- 7、对工作很有帮助，受益匪浅
- 8、公司出现呆账现象，收索找到这本书，观完就用，实效显著。推荐读友，观之、藏之、读之、用之、得之。
- 9、我第一次接触这样的书籍，我作为公司的管理者认为这样的书籍确实费用有用。

《零呆账销售》

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:www.tushu000.com