

销售人必须懂得的财务知识 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E4_BA_BA_E5_c123_288587.htm 在销售活动中，计算货款应准确，结算货款应及时，清理欠款应有力度，这是对销售人员和销售管理人员的基本要求。销售活动的最终结果会体现为财务数据。作为销售人员(尤其是销售管理人员)，在开展销售工作的过程中，他(们)必然会遇到支付、结算、预算等与财务相关的问题，很显然，良好的财务知识背景会有助于他(们)顺利开展各项工作。

一、常见支付、结算手段

国内常见的支付、结算手段有以下几种：

- 汇票：包括银行汇票和商业汇票(商业汇票又包括银行承兑汇票、商业承兑汇票)。
- 银行本票：包括定额银行本票、不定额银行本票。
- 支票：包括现金支票、转帐支票、普通支票。
- 汇兑：包括电汇、信汇两种。
- 委托收款：包括异地委托收款、同地委托收款。

信用证

1、银行汇票

这是由出票银行签发，是银行见票时按实际结算金额无条件支付给收款人或持票人的票据，单位和个人的各种款项结算均可借助于银行汇票。银行汇票可用于转帐，注明“现金”字样的银行汇票也可以用于支取现金。银行汇票主要有以下几个特点：无起点金额。无地域限制。企业和个人均可申请。收付款人均为个人时可申请现金银行汇票。有效期一般为1个月。现金银行汇票可以挂失。见票即付。在票据有效期内可以办理退票。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com