

实战技巧分享：业务人员如何回款技巧揭秘 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AE\\_9E\\_E6\\_88\\_98\\_E6\\_8A\\_80\\_E5\\_c28\\_33865.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_AE_9E_E6_88_98_E6_8A_80_E5_c28_33865.htm)

很多一线业务人员都做月度销售计划，报公司有关部门。可是，主管的部门领导总是百思不得其解，一个月下来，为什么一线业务人员自己上报的任务都不能完成？公司给部门下达任务指标，但并没有给予一线业务人员不切实际的任务压力埃我们知道，在许多企业里采取了目标管理的思想和方法，年度有目标，每个月都制定滚动计划目标。但是，目标制定中有一个重要的原则却没有很好地贯彻：目标是上下级之间沟通达成的一致协议。现实中，目标更多地是上级下达，下级执行。我们抛开这个因素不谈，分析业务人员为什么没有完成回款任务的主观原因。

1. 对客户没有采取目标管理 对客户没有实施目标管理，缺乏有效计划。有的业务经理说，每个月给客户做了回款计划，就是不能实现；或者给了客户目标，但客户没有接受我们的计划，到了月底就打了折扣。我们一定要注意，回款计划要靠厂商双方共同来做才有效。供方单方面做计划往往是没有效果的，是一厢情愿。我们知道，将自己口袋里的钱掏出来总是很难的！钱放在自己口袋里当然是最好的事情！要让别人掏出钱来，不做工作、不做计划能行吗？有的业务经理说自己太忙，没有时间做月度计划，更不可能与每个客户都谈每个月的计划。一个客户有很多的厂家提供产品，客户哪能一个个的厂家谈月度计划呢。这其实是借口！这样的业务经理显然是不成熟的，对工作也是不负责任的。我们知道，计划是必须要做的事情，是业务经理起码的工作职责

，没有任何理由可以推卸、推脱！很多客户就是希望业务经理这样做，客户的压力就很小了。现实业务往来中，一线业务人员能够积极与客户谈月度销售计划的还不多见。2. 对于目标的差距缺乏针对性措施 一定要明白，工作措施是针对目标差距而来的，不是泛泛而谈的。比如说：A客户答应回款10万元，但是自己设定A客户的目标是20万元，这样一来，目标差距就有10万元。那么，采取哪些措施可以增加回款而缩小目标差距呢？于是，有的跟客户做好回款潜力分析而坚定客户信心，有的措施是针对客户搞激励，有的在基层搞促销宣传，有的为客户开发网点，有的提供新的产品，有的干脆给客户提供业务人员，给客户的业务人员搞培训，等等，方法多种多样。按照采取的种种措施，预计每种方法措施运用后可能增加的回款，综合并累计这些方法措施可能增加的回款，消除了目标差距，任务就容易实现了。3. 客户没有做出回款承诺是主要原因之一客户之所以没有做承诺，是因为供方没有要求客户做出承诺，供方的业务人员不够主动，没有这方面的意识。生活经验告诉我们，在人们的生活中，绝大多数人都会谨慎作出承诺。因为，没有兑现的承诺对他们是一种心理负担和压力。可以确切地说，客户没有做出回款承诺，就意味着我们的回款计划是落空的，回款计划就变得毫无根据可言了。对于没有承诺的客户怎么办？显然，这是业务人员要下功夫的地方。也就是说，要制定针对性的措施才行！比如说，有的客户长期不回款，找出的理由是基层零售商拖欠，难以收款，对此，就要求客户陪同自己一块下去收款，多收几次。等等。4. 对客户的承诺没有跟踪或跟踪不力是另一重要原因。在贷款管理中，重点是管理好有承

诺的客户，这是回款任务实现的主要来源和保证。未作承诺的客户只能是补充。做出承诺的客户和没有承诺的客户不加区别地对待，显然不是好的管理办法。客户的承诺是要跟踪的，跟的松紧要掌握尺度，信誉好的客户松一点，信誉差的客户就要紧一点，这样一来，回款目标实现的可能性就大大的提高了。不过要密切注意，有的客户采取部分兑现承诺的方法对待，这还是跟进不力造成的。因为，客户的回款可以分时段进行，不要指望一次到位。有一个时段的计划不到位就要加紧督促了。客户的资金总是有限的，就那么多，不可能多的随时来拿。给谁呢？显然，一开始就强化回款的企业就能得到更多的好处。一般的企业付款经验是重点对象要先保证，小单先打发，对于哪些大不大、小不小的单拖延是办法。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](http://www.100test.com)