

企业催要货款有技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/71/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E5_82_AC_E8_c44_71649.htm 收款难是企业普遍遇到的问题。我国由于信用管理体制不健全，收款的难度更大。“求人不如求己”，与其寄希望于司法机关对赖账的处罚，不如自己努力学习一下收款的技巧。林先生望着手里的一张支票长长地舒了一口气。付款人的名字“某建材公司”，这让他甚至有点得意。很多债权人在为这家破产的公司一筹莫展时，他却用自己的收款技巧和一直坚持不懈的努力取得了成功。收款当然有技巧！这些技巧或许不能保证你收回所有的钱款，但是会大大增加你收回货款的可能性。及时、频繁和有力度是收款的有效策略“黄世仁向杨白劳要账”体现了“及时、频繁和有力度”的收款策略。不要笑，不论什么时候，还是数额大小，你都不能容忍别人用拖欠的方式来侵蚀你的利润。这样，你就不会在收款的时候采取懈怠的态度。任何债务，拖的时间越久越难要回来。很多钱款是由于你没有及时提醒客户造成的。大多数人都希望用别人的钱办自己的事，对于债务人来说，这种心理更强烈。大多数客户都是等到提醒才付款的。提醒得越早，你就会越早得到货款。一般情况下，债务人都是先把钱还给催要频繁的债权人。尤其是资金紧缺时。但是频繁不是天天打电话或者上门要钱，而是按照签订的合同，在合理的期限内适度提醒客户。过于频繁，会影响与客户之间的关系。有些人认为追债就是天天打电话或者上门和客户聊天而已。其实不然，催债，一定要让客户感觉到你的“力度”。首先要有力，一定要让欠款人

感觉到压力才行。例如你的企业在市场上有很大的竞争力，你可以用终止双方的合作关系让对方感觉到潜在的压力。其次要有度，要根据客户欠款的长短，选择不同的态度和方式收款。采用正确的方式很多债权人往往因为掌握不好收款的时机而陷入被动。例如，一周什么时间打电话就是值得琢磨的。一般而言，上午打电话比下午好。周二至周四又好于周一、周五。因为周一往往很忙，对各种工作会比较厌烦。周五，债务人往往会设法将问题推到下一周来解决。在合适的时间里还要保证你做对了事情。例如你找的人是不是能做决定的人。但是，最好不要直接去找企业主去要账。找到能做决定又不是花自己钱的人，是最好的选择。还有，知道债务人的弱点是什么，然后对症下药也很关键。“打蛇要打七寸”，收款也适用这个原理。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