



銷售員追收欠款的實用技巧

Program Objectives (簡介):

作為企業最前線的銷售人員，除了要達到銷售目標，如何控制及追收應收賬款已經成為出色銷售人員的其中一項重要課題。本課程會深入探討講解銷售人員追收欠款時的溝通與實務技巧，如何能夠與債務人達成共識，成功收回款項並繼續保持業務關係。

All participants will receive a **Certificate of Achievement** and a **Comprehensive Training Workbook**.

Program Agenda(課程大綱):

- ✧ 如何制定準確信貸限額
- ✧ 如何評估和控制應收賬目
- ✧ 透徹了解信貸及營銷/ 客戶服務之分界
- ✧ 對於不付錢的顧客，如何通過溝通作合適的交流
- ✧ 如何克服與債務人打交道的常見障礙
- ✧ 最新專業收賬人知識及技巧
- ✧ 日常運作中可採用的追收欠款工具
- ✧ 在追收欠款周期中應注意事項及「可為」與「不可為」清單。

For course details and registration please call us at 2201 8888. Please fill in the form and fax back to 2201 8288 or send email to info@rmshk.com:

REGISTRATON FORM

Company Name:	Title:
Contact Name:	E-mail:
Mailing Address:	
Phone No:	Fax No: