

收款办法

(一)业务员不可向客户讲出自己的高待遇。

(二)查出客户最适当的收款时间。

例：1. 凡不忌讳“一天早上尚未开市不愿被收款者”，可排在早上第一家收款。

2. 若“客户”不睡午觉，可排在“中午”收款。

(三)每一家客户都要养成“定期收款”的习惯。

(四)要表现紧张感，不可笑，不可摆出低姿态，例如，不可说：“对不起，我来收款。”否则，有些客户会认为你好欺负，而拖延付款。

(五)不能心软，要义正词严，表现出非收不可的态度。

(六)不可与其他公司相提并论，要有信心照本公司规定执行。

(七)不可欠客户人情，以免收款时拉不下脸。

(八)收款要诀：六心

1. 习惯心

2. 模仿心

3. 同情心

4. 自负心

5. 良心

6. 恐吓心

(九)尽可能避免在大庭广众之下催讨。

(十)先小人后君子，售前明告付款条件。

(十一)临走前切勿说出：“还要到别家收款”这类的话，以显示专程收款的姿态。

(十二)反复走访付款成绩不佳的客户。

(十三)若客户说：“今天不方便”，对策如下：问客户：“何时方便？”客户回答：“三天后”。则当着客户的面说：“今天是某月某日，三天后是某月某日，我就在那天再来收款。”同时当着客户的面前在帐单的空白处写“某月某日再来”。？

届时一定准时来收款。

(十四)避免票期被拖长。

(十五)避免被客户要求“折让”。