

培训时间/地点: 2025年6月20日(五) / 上海

收费标准: ¥2500/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程收益:

- 认识客户(债务人)欠款的行为和心理特征,以便有的放矢应对客户。
- 了解客户的付款流程、付款的审批节点,以便催收能抓住时机。
- 掌握催收欠款的闭环沟通技能,提高催收货款的成功率。
- 掌握应收款分级管理策略、客户信用管理的方法,完善事前、事中、事后管理。

参训对象:

- 销售管理:销售总经理、销售总监、销售经理、大区经理、区域经理
- 销售人员:大客户经理、销售工程师、销售人员
- 其他人员:负责催收的信用部门人员、商务人员、客服人员等课程教学模式:

课程思路:

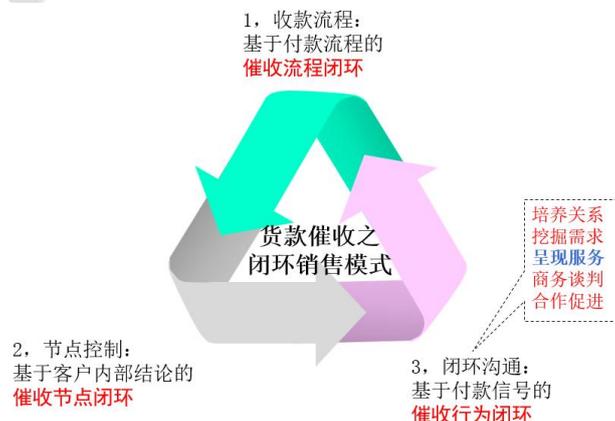
1.课程设计的理论依据: 闭环销售

闭环销售的内涵: 以增长为使命、以成果为靶标、系统闭合的销售模式。

闭环销售的理念: 客户导向、时机导向、竞争导向、成果导向。

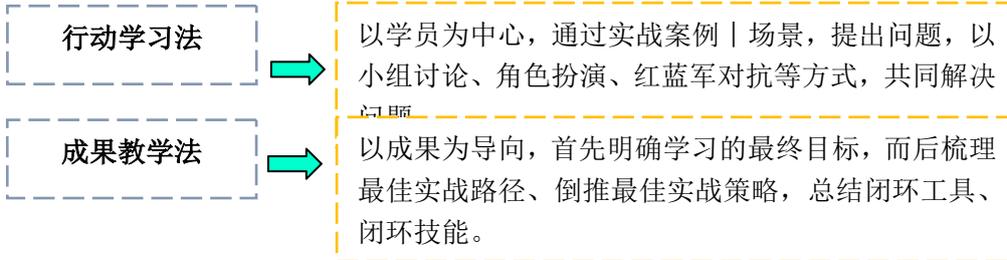
闭环销售的准则: 抓住正确的时机、以正确的方式做事、形成正确的节点成果。

2.课程设计的结构逻辑: 催收货款之闭环销售模式 (图示)

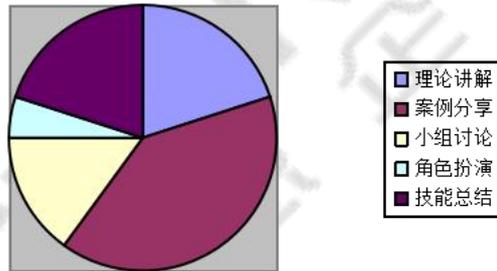


3.教学形式

(1) 教学方法



(2) 课程形式



课程大纲:

第一讲 拖欠行为和心里

案例分析.....

- 1, 应收款的五类成因
- 2, 拖欠行为分析
 - 拖欠行为分类
 - 拖欠的几种危险信号
- 3, 拖欠客户的心理分析
 - 拖欠客户内部角色分类
 - 实际控制人心理分析
 - 被动执行人的四种典型心理
 - 新任执行人的三种典型心理
 - 拖欠的常规心理

案例分析.....

第二讲 催收策略

案例分析.....

- 1, 客户付款流程分析
 - 付款流程节点
 - 付款的四个关键因素
- 2, 催收货款的四个行为导向
 - 竞争导向
 - 客户导向
 - 时间导向
 - 成果导向
- 3, 催收与后续合作
 - 催收对后续合作的影响
 - 催收的博弈误区

案例分析.....



第三讲 催收货款的闭环沟通

案例分析.....

- 1, 培养关系
 - 明确各阶段的关键人物
 - 处理关系的七个要点
- 2, 挖掘需求
 - 催收货款的四类需求信息
 - 挖掘需求的三个要点
- 3, 呈现服务
 - 服务的四个准则
 - 履行合同的六个必达
- 4, 商务谈判
 - 催收的谈判策略
 - 催收的“悲情”话术
 - 客户借口的应对策略
- 5, 合作促进
 - 催收的沟通成果
 - 获取催收成果三步法

案例分析.....

第四讲 应收款管理

案例分析.....

- 1, 应收款全流程管理模式
 - 应收款成本
 - 应收款全流程管理模式
- 2, 应收款分级管理
 - 应收款分类
 - 应收款分级管理办法
 - 应收款管理创新
- 3, 客户信用管理
 - 客户信用评估与授信
 - 客户信用奖惩
- 4, 回款激励
 - 回款激励的原则
 - 回款激励的基本策略

案例分析.....

讲师介绍: 王老师 闭环管理 | 闭环销售

实战背景: 省政府秘书、远东科技市场总监、翰林事业部总经理、摩托罗拉政府项目销售总监、智博科技集团执行总裁等职

专业背景: 清华、北大总裁班客座教授; 人社部全国就业培训技术指导中心《营销师》首席专家; 华为、用友等企业大学的特聘专家

➤ 数据证明实力

实战: 20年企业实践, 带过11支不同规模的团队



培训: 900 多场培训课程, 学员 30000 多位

咨询: 50 多个咨询项目, 均大幅度提升销售 KPI 及团队业绩

案例: 3000 多个案例研究, 包括管理策略、营销业务

➤ **研究及产品**

出版专著: 《驱动力》、《大客户销售路线图》

理论研究: 闭环管理、闭环销售

培训产品: 闭环管理系列课程、闭环销售系列课程

咨询产品: 闭环管理系统、闭环销售系统 (销售 KPI 和业绩提升)



服务客户:

工业品	海信集团、长城润滑油、东方电器、联泓集团、康得集团、动力源股份、南山集团、慧谷化学、宇明阀门、东标电子、昆仑海岸、冠利新材料、国瑞升科技、佳力高纤、红三叶集团、深圳振豪密封、圣万提注塑、天津瑞基化工、宝武集团梅山钢铁、昆明钢铁集团、龙腾特钢、豹驰集团、河北海贺胜利、青岛瑞智精密、圣戈班管道系统、柳道热流道系统有限公司、科惠工业材料
IT、系统集成	用友股份、新大陆、东软股份、长城信息、东方通科技、天融信、万里红科技、绿盟科技 (亿塞通)、华宇信息、北斗导航、四维图新、中科宇图、中科遥数、中地数码、华夏科技、中企动力、龙图软件、北大软件工程、辰安伟业、万集科技、胜利油田软件、华旭金卡、泰德汇智、爱迪科森、曙光股份、东方飞扬、北京冠金利、北京互信互通、北控三兴、易美软通、世纪东方国铁、中地时空数码
高科技	深圳力合微电子、新大陆、无锡奥特维、中车集团、北京交控、北京和利时、中国电子集团、武汉理工大学产业集团、天诚盛业、上海力信测量、世纪东方、武汉高德、方物科技、中标方圆、新亚天影、龙德时代、广东科密集团、中航华燕科技、星格测控技术、中科英泰信息技术、深圳通业科技



应收款管理与催收策略

公开课课纲

环保、节能、新能源	中石油、中海油、中持股份、永清环保、中节能集团、菲达环保、中科环能、碧水源、通源环境、路域生态、内蒙古环保投资集团、富通环境、爱士环境、现代环境、青岛佳明测控、硕人科技、中科实业、北京东润环能、高能时代、晓清环保、小黄狗环保、天合光能、中广核集团、浙能电力、清华太阳能、新奥燃气、合肥中盛绿色
电气、电力	南瑞集团、远东集团、长峰集团、普讯电力、中电普华、天泽电力、西班牙埃特罗斯、施耐德、欧姆龙、湘能科技、华呈基业、特变电工、力合微电子、煜邦电力、北京合众科技、许继电器、上海吉泰电子、新创四方、秦骊成套电器、浙能电力有限公司、北京电力、山西电力、神马电力、杭州光速集团
通讯	华为、中兴通讯、北京瑞斯康达、北京电信规划设计院、中通服咨询设计研究院、深圳华讯方舟、武汉烽火集团、广州阿尔创、中国移动、辽宁移动、广西移动、郑州移动、武汉电信、中国联通北京公司
互联网	美团、百度、百科互动、人人网、阿里巴巴、必联网、校易收、上海震坤行（工业品互联网）、京东商城、车友网
非家用车、汽车配件	东风汽车设备、东安发动机、徐工、三一重工、宇通客车、西安康明斯、柳州五菱、江铃改装车、中联重科、中彰国际、卡特彼勒、江苏海沃（环保车）、中联重科、鹏翎胶管、庞大汽车集团、新宏昌重工集团、奇瑞汽车、亚之杰汽贸、北京福田、上海双林集团、意昂神州、斗山山猫、中兴智能汽车
军工企业	兵器集团 43 所、总参 56 所、南方航空发动机（已并入中国航空发动机）、西安 16 所、213 所、航天精工、新兴东方、中国电子集团 36 所
设计院、第三方机构	中南设计院、中国联合工程公司、巅峰智业、安徽省交通规划设计院、中国商业联合会、北京工程咨询公司、中认倍佳（3C 检测）、江苏中民金服、北京电信规划设计院、北京华宇恒通
建筑、建材	碧桂园、中天建设、中建七局、东方雨虹、蜀羊防水、北新、盛德宝罗



生物科技、 医疗器械	中国科学器材公司（中国医药集团）、中源协和（和泽生物基因）、广州金域检验、茂健联星生物、勤邦生物、河南牧翔动物药业、毅新兴业、上海威士达、北京怡和嘉业、北京天智航、北京伏尔特、广州维力医疗器械
---------------	--

学员评价：

王老师有功力！本次我们在北大做了五天的培训，前面有四个老师授课，王老师是最后一个出场。在这种情况下，王老师的课堂气氛还是排名第一！

——钟奋强（广东科密集团董事长 双博士）

相见恨晚！如果早遇到王老师，我们会发展得更好！

——周豫（中航工业华燕科技总经理）

王浩老师的《创新管理-驱动力》课程给了我很多启发

——周生俊（金夫人集团董事长）

我听过的课培训相当多，包括在联想和方正。比较而言，王老师的全案例教学是一大亮点。这些案例不仅真实、新鲜，更是给我许多启发。

——蓝焯（前方正科技副总裁）

