

# 上市公司欠款怎么催款——催收员施压话术有哪些？-股识吧

## 一、用什么方法向客户催款即不影响再次合作又可以迅速收到货款？

- 1、没实力型：他要不给，你想什么办法都没用，只有通过法律途径。
- 2、要挟型：想通过欠款要挟下一个项目，解决办法，想要项目先清款(一定要将项目利润夸大)，清完欠款后要求先付下一个项目款的百分之N方可接项目。
- 3、有诚信但资金出现问题的：可以适当的提供帮衬，有利于以后的长期合作。

## 二、催收员施压话术有哪些？

- 1、你好，我是xxx的客服人员。  
你在xxx上的借款目前已经逾期×天（到期），并且已经产生滞纳金（为避免产生滞纳金）和你的信用记录恶化，请你及时处理借款。
- 2、你好，我是xxx的客服人员，请问你是xxx的xxx？关于xxx在xxx上的借款目前已经逾期×天，并且已经产生滞纳金，为避免产生滞纳金的持续增长和信用记录的恶化，麻烦你尽快通知×××去及时处理掉现金魔方上的借款。
- 3、李经理吧，您好，我是xx的xx，耽误您几分钟时间，年底前公司准备资金都要回笼，最需要用钱，您看您一向对我们的工作发展都是很支持的，这次您也得帮忙把那批款一结，好吗？
- 4、您好，这里是XXX，您的款项没有扣到，已经逾期天，请问是什么情况？
- 5、X/先生/女士，你现在已经严重违约，继续拖延到下月还款，逾期滞纳金只会越来越多，对信用也不好，建议你快点处理还款。
- 6、X先生/女士，我们不可能拖延等到你找到工作，发了工资才还，逾期只会导致滞纳金一直增加，产生信用不良记录，这一点希望你明白，建议你向亲朋好友先借钱，处理一下还款。
- 7、X先生/女士，看来你没有把还钱的事情放在心上，只是一味拖延，没凑到钱不是一直不还款的理由，一直推脱没凑到钱，这不得不让我们质疑你说话的真实性，我们已经给了足够的时间和理解了，请你给出一个具体还款时间。
- 8、XX妈妈领导您好！很抱歉打扰您，我这里是XX公司的，因为XXX先生小姐在我们公司已发生拖欠，今天和他手机联系也没有联系上所以才打到您这里。  
面对催收案件，催收人员必须先自行整理分类、熟悉案例的总体情况和债务人基本资料，做到心中有数。

催收开始时，一般致电次序是线单位电话再到家庭电话最后到本人手机；当联系不上这些时，就转向致电联系人（或亲属/单位）落实情况并通过联系人转告债务人还款。

通过以上方式还找不到债务人时，通过案件资料库的资料到网站（或114）查找或通过手机、固定电话核查。

通过以上方式还找不到债务人时，公司将派外访人员上门，带回所需资料以利催收；

另外，在催收过程中外访人员作用很大，可以说催收成败在于外访。

得知债务人资料，依次发催收函和律师函到其家、工作单位，已告知欠款。

催收过程中，外勤人员将负责送达信函、上门催收、实地落实债务人资料，主要给债务人施加压力。

不以银行的身份向持卡人催收，在谈判中不能有人身攻击，避免自作主张减免债务人之结清金额，绝不代收金钱。

催收思路：1、催收时先了解客户的背景，要循序渐进，刚开始联系客户本人，等待几天，客户若无进展便开始联系客户联系人，给其施压。

不要一开始就和客户吵架，这样后续工作不好进展。

2、催收时可多种角色扮演，多站在客户的角度上思考问题，让其感觉我们是在帮客户。

3、催收时应时时跟进，与客户保持联系，可时不时发祝福语给客户，保持一个良性沟通。

4、催收时应注意保持通话的一个效率，具体客户具体分析，多把握客户的心理，抓住客户的痛点。

比如客户害怕父母，我们可以逼其父母进行施压，或者害怕法律责任，我们可用法律手段来进行施压等等。

5、应注意几点，我们在催收时应注意我们的专业技能，话术，逻辑思维，法律知识。

具体做法：1、催收要留痕，从催收开始到结束，要全程录音。

2、禁止侮辱、诽谤、谩骂客户。

3、禁止与客户发生肢体冲突、拘禁客户。

4、禁止收取客户现金。

变卖客户财产。

5、禁止私自进入客户民宅。

6、催收人员要增加保险、上门需2人以上。

7、在催收过程中要注意客户钓鱼制造纠纷，触犯刑法的行为都需要一定的证据支持，不要轻信任何人的威胁。

### 三、怎么执行公司欠的钱款

判了就申请强制执行，有欠条就申请支付令，对于老赖没办法就堵门吧堵老板吧

### 四、商帐催收的技巧

企业商账催收技巧 发布人：马永顺15901020227 1、做好应收欠款的风险等级评估。按照欠款预定的回收时间及回收的可能性，将货款分为未收款、催收款、准呆账、呆账、死账几类。

对不同类型的货款，采取不同的催收方法，施以不同的催收力度。

2 做好催收欠款全面策划。

依据货款期限的长短、货款金额大小及类型、客户的信誉度、为人情况、资金实力、离公司的远近等因素，做出一个轻重缓急的货款回收计划，

3，催收的指导原则，永不放弃，想尽办法。

4、密切注意债务人的异常举动如债务人打算不干了，换法人、经营转向了、经营地址变更，或是企业破产了等等。

一有风吹草动，得马上采取措施，防患于未然，杜绝呆帐、死帐。

千万要让即将离去的法人代表给你办了还款。

只要你态度坚决，一般他会做个顺水推舟的人情，给你结了。

4，建立催收心理优势。

因为商账催收难，不少催收人员没有信心，羞羞答答，腼腆，让客户觉得“好欺负”，从而故意刁难或拒绝付款，要在心理上压住对方。

5，应收账款要赶紧追。

催收人员认为商账催收太紧会客户关系，其实债务人欠款越多，越容易转向别的公司进货，你就越不能稳住这一客户，所以还是加紧催收才是上策。

6、在收款的任何环节，要不卑不亢，有礼有节有度。

因为经销户不希望他的客人看到债主登门，这会让他感到难堪，在新来的朋友面前没有面子。

倘若欠你的款不多，他多半会装出很痛快的样子还你的款，为的是尽快赶你走，或是挣个表现给新的合作者看。

7、要做好催收前的前期准备，想到债务人的找的各种理由，打好腹稿，通过言谈举止，打消债务人拖，躲，藏，赖的想法。

### 五、咨询律师欠钱不还如何起诉，觉得不合适我，请问还有其他

## 的催收渠道吗

既然你了解了欠债不还如何起诉，觉得不合适，那你可以试下下面两种催收方法。

1、找催收公司。

如果是本地以及金额大的你可以考虑找催收公司。

金额小的就算了，因为佣金不是一笔小数目，而且催收公司对小单也不感兴趣。

2、找催收平台。

这个方法也是近年才有的，催收平台就是类似打车软件，你发债权信息，催收人员看到就接单，然后沟通合作。

一般来说，催收平台的催收人员会比较多而且分布各地，以行业做得比较好的催催宝为例，他们有两万多个催客在全国各地，这样对于异地的催收以及催收成功率都有良好保障。

毕竟这个催客不行就找下一个，然后异地的款也能催收。

在平台里面，发布信息免费的，而且催客不成功也不收费。

你咨询律师欠债不还如何起诉，觉得不合适你，那你用催收平台试试。

## 参考文档

[下载：上市公司欠款怎么催款.pdf](#)

[《股票拍卖一般多久报名》](#)

[《股票账户办理降低佣金要多久》](#)

[《股票合并多久能完成》](#)

[《跌停的股票多久可以涨回》](#)

[《新股票一般多久可以买》](#)

[下载：上市公司欠款怎么催款.doc](#)

[更多关于《上市公司欠款怎么催款》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/22239164.html>