风险管理

选择题

1. 什么是银行本票？汇票？

答：银行本票是申请人(付款人)将款项交存银行，由银行签发给其凭以办理转账结算或支取现金的票据；

商业汇票是典型的票据。它是收款人或付款人(或承兑申请人)签发，由承兑人承兑，并于到期日向收款人或被背书人支付款项的票据。

1. 定期对客户的资信等级进行核查，最长不超过几个月？
2. 新产品定价有哪些策略？

答：一是撇脂法，二是渗透法

1. 销售风险的最大特征：投机性
2. 销售风险定性评价法有哪些？

答：（1）等级评价法；（2）宏观销售风险感知判断法；（3）风险地图

1. 什么是自负额保险？
2. 销售风险避免的含义？

答：风险避免是以放弃或拒绝承担风险作为控制方法来回避损失发生的可能性。风险避免是各种风险管理技术中最简单亦较为消极的一种

1. 应收账款周转率越高，表示？
2. 销售风险管理信息系统的特点？答：（1）．功能齐全；（2）内容买用；（3）操作简便
3. 在销售流的运动规律中，协同率主要体现在哪三个方面？
4. 什么是信用额度？

答：信用额度是指企业根据其经营情况和每一客户的偿付能力规定允许给予该客户的最大的赊购金额。

1. 企业所面临的潜在责任风险主要包括哪三类？产品责任风险、合同责任风险和广告责任风险。
2. 销售人员社会道德风险的内涵？

答：这是指销售人员社会道德素质较差，具有恶意行为或不良企图，如贪赃枉法，徇私舞弊，从而给企业造成风险损失。

14、什么是变异量数？

答：在统计学中，一类是表明离散趋势的指标，称作变异量数

15、如何预防销售损失？

答：(一)在损失发生前采取损失抑制措施；(二)在损失发生后采取损失抑制措施(二)在损失发生后采取损失抑制措施

16、在促销组合中，最有效的促销手段，同时也具有最大的风险的是：广告促销。

17、整个销售风险管理的核心是（销售风险管理决策）

18、什么是销售风险评估？

答：销售风险评估就是指销售风险识别风险预警决策的全过程。

19、什么是销售风险应对的组合观？企业风险管理要求从整个企业范围或组合的角度去考虑风险：不同单元的风险可能处于各单元的风险容限之内，但是放到一起以后，风险可能会有“叠加效应从而超过该企业作为一个整体的风险容限，在这种情况下需要附加的或另外的风险应对，以便使风险处于企业的风险容限之内；相反，企业范围内的风险也可能会自然地“相互抵消”，从而不需要另外的风险应对。

20、销售风险因素、事故、损失三者的关系？

答：销售风险因素、销售风险事故、销售风险损失三者之间的关系是：销售风险因素引起销售风险事故，销售风险事故导致销售风险损失

1. 暮景分析是指什么？

答：幕景分析法是一种能识别关键因素及其影响的方法。一个幕景就是一项事业或[组织](http://wiki.mbalib.com/wiki/%D7%E9%D6%AF)未来某种状态的描述，可以在计算机上计算和显示，也可用图表曲线等简述

1. 销售风险有效沟通的条件？
2. 各种风险管理技术中最简单亦较为消极的一种是：风险避免
3. 降低销售人才风险的特点是？
4. 微观销售风险有哪些？

答：顾客风险、供应商风险、竞争者风险、产品销售风险、社会公众风险以及企业内部管理风险

1. 合同法对代订和同规定的三个条件是什么？
2. 如何避免销售风险？
3. 销售风险管理信息系统由四个基本要素组成：数据库、软件硬件、运行人员。其中。数据库中存储的数据包括：销售业务部门记录信息、客户及竞争对手的信息等。
4. 销售风险是一种不确定性：风险报酬与风险程度正相关。
5. 对于信用状况，原则上可采用哪些对策？
6. 什么是变异系数|？

答：变异系数是[级差](http://baike.baidu.com/view/284037.htm)、[标准差](http://baike.baidu.com/view/78339.htm)和[方差](http://baike.baidu.com/view/172036.htm)一样都是反映数据[离散程度](http://baike.baidu.com/view/5284293.htm)的绝对值，其数据大小不仅受变量值离散程度的影响，而且还受变量值平均水平大小的影响。一般来说，变量值平均水平高，其离散程度的测度值也大，反之越小。

32客户信用档案有哪些内容？

33、什么是心理定价？举例？

答：每一件产品都能满足消费者某一方面的需求，其价值与消费者的心理感受有着很大的关系。 心理定价策略包括以下几种形式：①尾数定价法；②整数定价法；③对比定价法，

34、信息风险管理系统信息系统有那些结构层次？

35、什么是留置？举例

答：留置又叫扣押权，它是针对因保管合同、运输合同、加工承揽合同发生的债权，当债务人不履行债务的，债权人有留置权

36、一般用于金额不大。履约时间不长、不慎重要或距离较近。频繁交易的场合或业务往来比较信赖的单位之间是口头形式的合同。

37、免责约定的含义及其具体规定？

答：免责约定是指合同的一方通过合同条款，对合同中发生的对他人人身伤害和产损失的责任转移给另一方承担，即通过主要针对其他事项的合同中的条款来实现风险转移；

38、什么是密集分销？举例？

答：采用这种策略的生产者在所有销售渠道中不加选择，任何中间商都可以销售己的产品，经销网点越多越好，使产品在更大市场上广泛推销，消费者可随随地买到商品：这种分销方式通常用于日常消费品和丁业品中通用程度较高供应品．如通用件、小件工具等，对这类商品，消费者不太重视商标厂牌希望供应及时方便：但这种策略要增加生产者的流通费用．一般要由生产负担产品全部广告与宣传费用。如果销路不畅，可能被较高的销售费用拖跨。

39、在风险管理中，有哪些变异量数？

答：全距、平均绝对差、方差和标准差以及变异系数等

40、销售风险定性评价法有哪些？

答：（1）等级评价法；（2）宏观销售风险感知判断法；（3）风险地图

41、新产品风险转移的途径有哪些？

答：（1）出售（2）转包或分包（3）租赁（4）互换

42、销售人员道德风险的含义及表现？

销售人员道德风险是指在销售业务过程中，由于销售人员的恶意行为或不良企图等道德问题．故意使销售风险事故发生或损失扩大，从而发生的销售风险。

销售活动过程中的风险有一大部分是人为风险，其中由于销售人员的道德问题而发生的风险占很大一部分，而且给企业造成的损失巨大。销售道德风险可分为职业道德风险和社会道德风险。职业道德风险这是指销售人员职业道德水平低，不认真履行职责或玩忽职守，使一些可以避免的风险得以发生。社会道德风险 这是指销售人员社会道德素质较差，具有恶意行为或不良企图，如贪赃枉法，徇私舞弊，从而给企业造成风险损失。

43、宏观销售风险有哪些？

答：人口环境、经济环境、政治法律环境、社会文化环境、科技环境、自然环境

44、如何进行危机事件的成功管理？

答：危机事件的成功管理，就是要承认现实，采取恰当的手段修复局势，同时要让外界知道你正在做的事，让公众听到你的正确言论，但是公司对问题的归类常常出现问题，它们往往倾向于关注技术和科学数据基础之上的理性层面．而忽视了公众对该问题的认识和理解。它们没能参透一个更重要的道理，就是一个问题可以从不同的角度来理解，而且感情往往是一个强大的变化驱动力。

45、销售风险目标中损前目标有哪些？答：（1）经济目标2)安全系数目标3)合法性目标

46、企业定价有哪些策略？答：1、新产品定价策略 2．系列产品定价策略 3．心理定价策略 4．声望定价策略

47、销售人员道德风险中，企业在相关方面的道德失败，具体在各层面都表现在哪些方面？如对政府层面、竞争对手层面。

48、销售风险管理人员为了尽力收集损失数据，要求这些数据有哪些特征？

答：这些数据要求具有完整性、统一性且数据的获取必须利用合理的财力和时间。

49、根据企业财务承受能力确定促销预算----量入为出法；以一定期间的销售额的一定比率确定促销预算----销售百分比法；以竞争对手的促销费用为支出基准----竞争对等法；根据销售计划决定的企业特定目标，确定达到目标必须完成的任务以及估计为完成任务所需要的费用-----目标任务法。

50、销售风险有哪些特征？（1）客观性(2)主观性（3）偶然性 (4)可变性(5)投机性

51、产品滞销有哪些原因？

52、销售风险分析有哪些方法？

答：(一)风险清单(列表) (二)事故树分析 (三)销售威胁分析(四)风险事件跟踪

(五)慕景分析六)销售风险因素预先分析

53、销售风险避免的含义？

答：风险避免是以放弃或拒绝承担风险作为控制方法来回避损失发生的可能性。风险避免是各种风险管理技术中最简单亦较为消极的一种

54、宏观销售风险预警现行指标？

55、销售合同担保具有哪些法律特征？又有哪些担保形式？

销售合同的担保，是销售合同双方当事人为了保证销售合同的切实履行依照法律规定或双方协议采取一定的措施保障债权人实现其债权的法律办法。

见的担保形式有定金、保证、抵押、质押、留置五种

56、企业销售风险预警从逻辑上讲包括价格阶段：明确警义、寻找警源、分析警兆并预报警度。一般把预警指标划分为：无警、轻警、中警、重警、巨警。

57、销售风险管理部门最基本的职责和功能是什么？

58、什么事故树分析

59、运用销售风险财务型非保险转移方法处理风险，需要满足哪些条件？什么是销售风险自留？

答： 在采用销售风险财务型非保险转移方法时，销售风险管理者要充分考虑其用性：一般说来，运用销售风险财务刑非保险转移方法来处理风险，需要满足以下条件。

(1)转让人与受让人之间的损失必须能够明确地划分。这就要求订立合同对，当事人双方对于所要转移的潜在损失的理解一致，并在损失发生时有具体的区分措施。

(2)受让人应当有能力并愿意承受适当的财务责任：这就要求受让人在订立合同时，准确地理解有关条文的全部含义及其可能产生的后果，并对自己的承受能力做出符合实际的估价，然后充分衡量利弊．再做出相应的承诺。

(3)应用这种方法，对于转让人和受让人双方来说，应该都是有益的：这种利益可以是直接的，也可以是间接的：实施这种风险转移方法，其成本必须低于其他风险处理手段，否则人们不会选用它。而且，如果采用这种方法仅对一方有利，则另一方一般是不会接受的，除非不了解情况而盲目接受。

销售风险自留又叫销售风险承担，是指企业自己承担由销售风险事故所造成的损失：这是一种重要的财务型销售风险处理手段，其实质在于，当销售风险事故发生并造成一定的损失之后，企业通过内部资金的融通，来弥补所造成的损失。

60、销售风险是一种不确定性：风险报酬与风险程度正相关。

61、销售风险事故发生的概率与销售损失的程度具有反比关系。销售风险因素因其销售风险事故，销售风险事故导致销售风险损失。

62、书面性合同包括哪些内容？

63、按照销售风险形成的原因分类，下面哪一种销售风险列入的不恰当：投机性风险

64、什么是效度评价？

65、故意侵权的概念？

66、电话追踪的特点是什么？

67、按风险所致的后果，销售风险分为哪些类型？

68、各种风险管理技术中最简单亦较为消极的一种是：风险避免。

69客户信用档案的内容有哪些？基础资料是客户的最基本的原始资料。

70、分割销售风险单位中的“分散”，其具体内容和措施？

答：分散是风险控制的另一种对策，它通过增加风险单位的数量．将特定的风险在更大的样空间里进行分散，以此来减少单个风险单位的损失；分散是增加企业控制下的独立风险单位数量，达到减少总体损失的目的；经济单位分散风险的办法是通过内部扩散来实现

71、销售风险预警有哪些等级？

一级风险为无警；二级风险为轻警告； 三级风险为中警；四级风险为重警；五级风险为巨警

72、财务性非保险转移的具体方式有哪些？

73、如何进行危机事件的成功管理？

答：危机事件的成功管理，就是要承认现实，采取恰当的手段修复局势，同时要让外界知道你正在做的事，让公众听到你的正确言论，但是公司对问题的归类常常出现问题，它们往往倾向于关注技术和科学数据基础之上的理性层面．而忽视了公众对该问题的认识和理解。它们没能参透一个更重要的道理，就是一个问题可以从不同的角度来理解，而且感情往往是一个强大的变化驱动力。

74、不设限度或从严控制，可以有一定的赊销额度和汇款限期，针对A级客户；可以现设一个信用额度，一般要求新款现货，针对B级客户。

75、如何管理不同信用等级客？例如，对D级客户，不给予任何信用交易。

76、销售流运行遵循哪些规律？

77不仅是一种结算方式，而且也是一种促销行为----商业汇票。

1. 什么是留置？在采取留置这种担保方式时需要注意什么？

留置又叫扣押权，它是针对因保管合同、运输合同、加工承揽合同发生的债权，当债务人不履行债务的，债权人有留置权

1. 留置权的使用范围非常有限：(2)被留置的财物的所有权仍属于被留置的一方，一旦被留置的一方当事人在处置期限内履行了合同义务，该项财物即返还原主
2. 在汇款工作的四种态度中，面对激烈的竞争环境时，一些企业甚至把延缓汇款时限、降低回款要求作为促销手段----销货主导型；理性化的态度，及在销售管理中把销货与回货看的同等重要，并谈判进行考虑----战略导向型。
3. 新产品定价有哪些策略？

答：一是撇脂法，二是渗透法

81新产品风险转移的途径有哪些？答：（1）出售（2）转包或分包（3）租赁（4）互换

1. 评价销售风险的大小，关键在于评估什么？

销售风险因素、事故、损失三者的关系？销售风险因素、销售风险事故、销售风险损失三者之间的关系是：销售风险因素引起销售风险事故，销售风险事故导致销售风险损失

案例分析题

1.企业定价有哪些策略？

答：影响企业定价的内部因素有:营销目标，营销组合策略，产品成本及市场定位，企业组织因素.企业对商品的定价策略有[新产品](http://s.1688.com/wiki/k-?2??_n-y.html)定价策略、系列产品定价策略、心理定价策略、折扣定价策略等。一、新产品定价策略可分为 1。撇脂定价策略 2。渗透定价策略 3。均匀定价策略；二、系列产品定价策略可分为 1。产品线定价 2。配套产品定价 3。产品群定价；三、心理定价策略可分为 1。尾数定价策略 2。整数定价策略 3。声望定价策略 4。习惯定价策略 5。低价策略四。四、折扣定价策略可分为 1。现金折扣 2。批量折扣 3。交易折扣

2. 客户资信评估的内容主要包括哪五个方面？

**(**一)企业素质

在企业素质方面，主要考察企业的领导素质、职工素质、管理能力、技术装备水平、竞争能力和拥有的无形资产等内容，侧重分析企业领导才干和领导水平。

(二)资金实力

资金实力强弱在一定程度亡反映着企业的规模大小和资信程度的高低。反映业资金实力的主要指标有。

1. 资金信用，是指商业企业在生产经营结算中延期收、付款的行为或资金铁借贷关系，是影响商业企业资信度的重要因素之一。
2. 盈利能力
3. 发展前景

3. 不良贷款的原因探析

答，一)卖方原因

1．缺乏法律凭证，要账讨债无门

由于资金、物资在时间和空间上的不平衡．企业为维持再生产的正常进行，相互赊购产品是不可避免的．但是不少企业在进行赊销、先发货后付款等商业信用时，没有严格办理有关手续，因此缺少有法律效力的凭据。

2．对客户缺乏资信调查

有些企业当事人在交易中感情用事，对客户缺乏理性认识，缺乏资信调查，因此许多华而不实、债台高筑的企业乘虚而人，结果货一发出，货款就打了水漂。

3．进入赊销陷阱

有以下几方面的因素：

(1)市场竞争激烈。在买方市场情况下，生产供大于求，企业为了扩大销售额，将赊销作为拉拢客户的有效手段。在这种情况下，资信调查往往处于悬空”状态。

(2)企业领导急功近利：有些企业领导急功近利，好大喜功，下达了不切实际的销售任务，结果往往不得不为赊销大开“绿灯”。

(3)销售人员迫于销售任务的压力。多数公司确定销售人员每月必须完成拘销售任务，销售人员为自己的利益和荣誉而战，哪怕赊销会带来回款的风险也只好豁出去了。

4．货款回收制度不健全

由于一些企业货款回收管理滞后、松懈、脱节，对业务员回款缺乏一定的风险责任约束或没有约束，在这种现象下容易使业务员滋生以下三种弊端。货卖出去了就万事大吉，货款能否收回则无关痛痒；业务员贪赃枉法，营私舞弊，伙同债务人诈骗货款；业务员和客户沾亲带故，客户不能还款，业务员”睁一只眼，闭一只眼”。

**(**二)买方的原因

1．经营状况不佳

有些客户经营无方，管理不善或用人失当，“内耗”严重，导致企业经营每况愈下，使企业入不敷出，负债累累，自然也就无力还款。

另外值得注意的是，还有些企业经营状况不佳由来已久，其拿手好戏是“瞒天有术”、拆东墙补西墙”，像这样的企业不能还款也就司空见惯了。

2．资金周转不佳

有些企业在交易前一直稳健经营，颇有资金实力，可是由于某种原因一时在业务或项目上一下子给“卡”住了，弄得马失前蹄，囊中羞涩：要与买空卖空，玩“空手道”的客户区别开来。

有些单位堂而皇之地提出‘‘拖欠货款就是效益”的口号，谁能把货款拖得时间长、拖得住，谁的功劳大；在这种思想指导下，不拖欠简直就成了”咄咄怪事”；另外，有的交易客户一手导演的精妙骗局，交易前他满脸堆笑、信誓旦旦，为成交挖空心思，不择手段，然而一旦货到得手，就“原形毕露”，翻脸不认账。

第四题什么是窜货？有哪些类型？窜货的原因是什么？

答： 窜货的概念，通常我们把它解释为。为了达到一定的目的或利益，将产品越区销售或越级销售，造成市场混乱的销售行为。窜货可以分为以下几类 1．恶性窜货 2．良性窜货3自然窜货，

诱发因素可以分为主动诱因和被动诱因1．主动窜货诱因(1)利润是导致经销商窜货的最直接因素（2）价格因素(3)年终销量返利和促销费用导致实际价格差2．被动窜货诱因，在一些情况下，如果经销商不窜货就要面临损失，有时候损失还比较大，为了减少损失，经销商就会被迫采取窜货措施

1. 5. 经销商主导的窜货及解决的方法？窜货的市场防范和控制手段？

(1)挑选经销商时应综合考虑经销商的能力，除了从经销的规模、销售发展历史考察外，还应当对以前曾经有过窜货经历的经销商给予重点关一旦有窜货的迹象应马上给予警告。

(2)经销商窜货的处罚力度，包括从经济和政策两方面处罚，并保旺政策

制度的严格执行，处罚力度对经销商要有一定的威慑力，让经销商不敢轻易窜货；当然，企业也应当保障经销商的利益，同时企业应当及时完全地兑现自己的承诺。

1．培训一支有优良市场销售规范的销售队伍

2．合理划分销售区域

3．制定科学的销售计划

在制定销售计划时，企业应确保产品年度总供求的平衡，避免因市场变化引致供求失衡而催生窜货。

4．制定科学的价格策略，减少窜货诱因产生

5．采取有效的防止窜货策略，使之防患于未然

6. 对销售人员培训，应重点培训哪些基本能力？

答； 一般招聘[销售员](http://zhidao.baidu.com/search?word=%CF%FA%CA%DB%D4%B1&fr=qb_search_exp&ie=utf8)分为两种，一种是以储备管理干部的身份培养，多为大学生或[猎头](http://zhidao.baidu.com/search?word=%C1%D4%CD%B7&fr=qb_search_exp&ie=utf8)物色的销售精英；另一种是社会上的[销售员](http://zhidao.baidu.com/search?word=%CF%FA%CA%DB%D4%B1&fr=qb_search_exp&ie=utf8)，有一定的销售经验，这种一般流动性很大，主要是和经济挂钩。对待这两种的类别，培训的方向也是不一样的。对待第二种的，主要是[培训公司](http://zhidao.baidu.com/search?word=%C5%E0%D1%B5%B9%AB%CB%BE&fr=qb_search_exp&ie=utf8)的运作流程和业务介绍，涉及到利益方面的很大，例如提成、用款体制等。第一种才是公司的重点培养的，主要是以管理为方向，例如[大区经理](http://zhidao.baidu.com/search?word=%B4%F3%C7%F8%BE%AD%C0%ED&fr=qb_search_exp&ie=utf8)、[销售渠道](http://zhidao.baidu.com/search?word=%CF%FA%CA%DB%C7%FE%B5%C0&fr=qb_search_exp&ie=utf8)管理等，这种人才一般都经过重重筛选，在培养的力度上要加大对操作流程、[商务礼仪](http://zhidao.baidu.com/search?word=%C9%CC%CE%F1%C0%F1%D2%C7&fr=qb_search_exp&ie=utf8)、业务知识、[应变能力](http://zhidao.baidu.com/search?word=%D3%A6%B1%E4%C4%DC%C1%A6&fr=qb_search_exp&ie=utf8)等各方面的培训，一般公司人资部都有一套详细的[培训计划](http://zhidao.baidu.com/search?word=%C5%E0%D1%B5%BC%C6%BB%AE&fr=qb_search_exp&ie=utf8)的。我也是一直在做销售管理的，[培训师](http://zhidao.baidu.com/search?word=%C5%E0%D1%B5%CA%A6&fr=qb_search_exp&ie=utf8)这一块有时也充当下这个角色，但[万变不离其宗](http://zhidao.baidu.com/search?word=%CD%F2%B1%E4%B2%BB%C0%EB%C6%E4%D7%DA&fr=qb_search_exp&ie=utf8)，培训的基本都是那几个方向。

7. 销售人员会给公司带来哪些社会道德风险？

(1)贪污销售费用，不努力开拓市场-企业在开拓市场，进行促销活动中，有一销售费用。另一方面，由于资金被侵吞，在市场上必然降低开拓力度和促销效果，给企业造成市场损失。

(2)接受客户回扣，不顾公司的利益；有些销售人员在业务活动中接受客户的回扣，因此在业务中便把公司的利益放在后面，有意识地为客户提供商业秘密、放宽信用限制等，结果给本公司造成不必要的损失。

(3)帮助竞争对手工作，从中获取好处；

(4)利用职务之便，谋取个人私利。

8. 心理风险有哪些表现？如何改善？

1．销售人员业务素质差，造成销售业务中的失误

2．销售人员心理素质差，造成销售业务中的机会损失

销售人员心理风险主要从业务素质培训和心理素质培养人手，提高业务技术素质，增强心理素质，克服销售活动中的疏忽或工作中的麻痹情况，减少销售活动的风险损失：同时还可以根据心理学和管理学的理论，通过不同业务性质选配不同性格的销售人员来减少销售风险的发生；最有代表性的是销售方格理论的应用。

9. 什么是销售风险识别？销售风险识别分析过程包括哪两个环节？

销售风险识别是指风险管理人员通过对大量来源可靠的销售信息资料进行系统了解和分析，认清企业存在的各种销售风险因素，进而确定企业所面临的风险及其性质，并把握其发展趋势。

一是分析销售人员、市场和业务活动中所存在的售风险因素，判断发生销售风险损失的可能性。二是分析企业所面临销售风可能造成的损失及其形态。

10、销售风险识别的实施过程由哪些结构组成？销售风险识别的步骤？

风险分析基础、潜在限制条件、风险识别工具、风险识别报告

11、销售风险管理的含义？销售风险管理部门主要具有哪四个功能？

销售风险管理是指为了应对销售风险与建构销售风险指标所采用的各类监控方法与过程的统称。

在销售风险管理中，销售风险管理部门主要具有以下四个功能或职责：

1．影响销售风险，销售风险管理部门不能阻止风险的发生，甚至不能对风险进行准确预测，但必须在风险发生时采取措施将销售风险的影响限定在一定的范围内。这是销售风险管理部门最基本的职责和功能。

2．监控销售风险，销售风险管理部门的第二个功能就是监控风险，并采取适当的措施将风险控制在某一希望的水平。也就是说，如果销售活动所隐含的风险超出其风险承受水平时，销售风险管理部门可以独立地采取适当的措施来降低这些风险。

3．评价销售风险， 销售风险管理部门应当能够协助企业的高层管理者对各销售业务单位或个人的销售绩效状况在风险调整的基础亡做出评价。

4．有效配置销售风险管理资源，销售风险管理部门应该为公司内部销售风险和销售ilk务范围的资源有效配置提供指导方针。

12、运用销售风险财务型非保险转移方法处理风险，需要满足哪些条件？什么是销售风险自留？

答： 在采用销售风险财务型非保险转移方法时，销售风险管理者要充分考虑其用性：一般说来，运用销售风险财务刑非保险转移方法来处理风险，需要满足以下条件。

(1)转让人与受让人之间的损失必须能够明确地划分。这就要求订立合同对，当事人双方对于所要转移的潜在损失的理解一致，并在损失发生时有具体的区分措施。

(2)受让人应当有能力并愿意承受适当的财务责任：这就要求受让人在订立合同时，准确地理解有关条文的全部含义及其可能产生的后果，并对自己的承受能力做出符合实际的估价，然后充分衡量利弊．再做出相应的承诺。

(3)应用这种方法，对于转让人和受让人双方来说，应该都是有益的：这种利益可以是直接的，也可以是间接的：实施这种风险转移方法，其成本必须低于其他风险处理手段，否则人们不会选用它。而且，如果采用这种方法仅对一方有利，则另一方一般是不会接受的，除非不了解情况而盲目接受。

销售风险自留又叫销售风险承担，是指企业自己承担由销售风险事故所造成的损失：这是一种重要的财务型销售风险处理手段，其实质在于，当销售风险事故发生并造成一定的损失之后，企业通过内部资金的融通，来弥补所造成的损失。

13、客户资信评估的内容主要包括哪五个方面？

**(**一)企业素质

在企业素质方面，主要考察企业的领导素质、职工素质、管理能力、技术装备水平、竞争能力和拥有的无形资产等内容，侧重分析企业领导才干和领导水平。

(二)资金实力

资金实力强弱在一定程度亡反映着企业的规模大小和资信程度的高低。反映业资金实力的主要指标有。

1. 资金信用，是指商业企业在生产经营结算中延期收、付款的行为或资金铁借贷关系，是影响商业企业资信度的重要因素之一。
2. 盈利能力
3. 发展前景

14、客户资信等级，如何确定是哪个等级？如A级的确认，对不同资信等级的客户如何进行不同的管理？

A级：该类企业盈利水平很高；短期债务的支付能力和长期债务的偿还能力很强；企业经营处于良性循环状态．不确定因素对企业经营与发展的影响很小。

B级：B级客户的盈利水平在同行业中处于平均水平；具有足够的短期债务支付能力和长期债务偿还能力；企业经营处于良性循环状态，但企业的经营与发展易受企业内外部不确定因素的影响，从而使企业盈利能力和偿债能力产生较大波动。

C级：C级客户的盈利水平相对较低，甚至出现亏损；短期债务支付能力和长期债务偿还能力不足，经营状况不好促使C级客户经营与发展走向良性循环的内外部因素较少。

D级：D级客户亏损严重；基本处于资不抵债的状态，短期债务支付困难，长期债务偿还能力极差；企业经营状况一直不好，基本处于恶性循环状态，促使D级企业经营及发展走向良性循环状态的内外部因素极少，企业濒临破产或已经资不抵债，属破产企业

对A级客户，资信较好可以不设限度或从严控制，在客户资金周转偶尔有一定困难．或旺季进货量较大、资金不足时，可以有一定的赊销额度和回款限期—但赊销额度以不超过一次进货量为限，回款宽限以不超过一个进货周期为限。

对B级客户，可以先设定一个信用限度，以后再根据资信状况逐渐放宽：一般要求现款现货。但在如何处理现款现货时，应讲究艺术性，不要让客户很难堪。应该在摸清客户确实已准备好货款或准备付款的情况下，再通知公司发对特殊情况可以用银行承兑汇票结算，允许零星货款的赊欠。

对C级客户，应仔细审查给予少量或不给信用限度，要求现款现货，如对一家欠债甚巨的客户，业务员要坚决要求现款现货，丝毫不能退让，而月，要考虑好一旦该客户破产或倒闭时应采取怎样的补救措施。C级客户不应列为公司的主要客户，应逐步以资信良好、经营实力强的客户取而代之。

对D级客户，不给予任何信用交易，坚决要求现款现货或先款后货，并在

追回货款的情况下逐步淘汰该类客户

15、贷款回收控制的方法，如建立客户贷款回收管理台账、滚动清欠方法

(一)建立客户货款回收管理台账，销售部门应建立客户货款回收管理台账，在共享财务回款信息的基础上，详细记录有关支付或拖欠的问题

1. 滚动清欠方法， 采用滚动清欠方法以保持应收账款的时效性．避免坏账
2. 利用账龄分析监督应收款的收回，企业为尽快收回款项，减少坏账损失，在日常应收款的管理中还应按账龄长短编制账龄分析表，随时掌握账款的回收情况，便于企业对回收款项的监督
3. 图表控制法**，**可通过图表进行货款回收的控制管理，常用的有双曲线图

16、销售人员道德风险的含义及表现？

销售人员道德风险是指在销售业务过程中，由于销售人员的恶意行为或不良企图等道德问题．故意使销售风险事故发生或损失扩大，从而发生的销售风险。

销售活动过程中的风险有一大部分是人为风险，其中由于销售人员的道德问题而发生的风险占很大一部分，而且给企业造成的损失巨大。销售道德风险可分为职业道德风险和社会道德风险。职业道德风险这是指销售人员职业道德水平低，不认真履行职责或玩忽职守，使一些可以避免的风险得以发生。社会道德风险 这是指销售人员社会道德素质较差，具有恶意行为或不良企图，如贪赃枉法，徇私舞弊，从而给企业造成风险损失。

17、销售风险损失包括哪几种类型？

18、销售财产风险分析？

19、客户在什么情况下进入黑名单

20、销售人员风险具备表现在哪些方面？