

代理记账销售培训课 件

演讲人：

日期：



目录 CONTENTS

- 代理记账业务概述
- 代理记账销售技巧
- 代理记账业务流程梳理
- 风险防范与应对措施
- 团队建设与管理办法
- 市场营销策略部署



01

代理记账业务概述

CHAPTER



业务定义与特点



业务定义

代理记账是指企业将本公司的会计核算工作全部委托给专业记账公司完成

。

业务特点

专业化、规范化、高效化、低成本。

适用范围

中小企业、外资企业、个体工商户等

。

法律法规

遵守《会计法》、《代理记账管理办法》等相关规定。

市场需求分析

中小企业需求

中小企业由于规模较小，缺乏专业会计人才，代理记账成为其降低成本、提高效率的重要选择。

个体工商户需求

个体工商户由于经营规模较小，缺乏专业会计知识，需要代理记账公司提供全面的财务服务。



外资企业需求

外资企业由于对中国会计制度和税收政策不熟悉，更倾向于选择专业的代理记账服务。

其他需求

如企业重组、并购、上市等过程中需要专业的财务顾问和代理记账服务。

代理记账服务优势

专业化服务

代理记账公司拥有专业的会计团队和丰富的经验，能够为企业提供高质量的财务服务。

降低成本

代理记账服务能够降低企业的人力成本和时间成本，提高企业的经济效益。

规避风险

代理记账公司能够为企业提供更规范的财务管理和税务筹划，帮助企业规避财务风险和税务风险。

保密性高

代理记账公司能够严格保守企业的商业秘密和财务信息，确保企业的利益不受损害。



02

代理记账销售技巧

CHAPTER



客户沟通技巧

01

有效倾听

认真听取客户需求和疑虑，理解客户心理，给予积极反馈。

02

清晰表达

用简洁明了的语言阐述代理记账的优势、流程及费用，避免使用过于专业的术语。

03

情感交流

关注客户的情感需求，建立信任关系，提高客户满意度。

04

适时提问

通过提问了解客户的真实需求和痛点，为提供有针对性的解决方案打下基础。

产品展示与解说方法



突出优势

重点介绍代理记账服务的优势，如**专业性强**、**效率高**、**成本低**等。



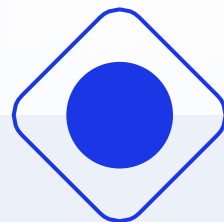
举例说明

结合实际案例，展示代理记账服务的**效果**和**价值**，让客户更容易理解。



演示流程

按照代理记账服务流程，逐步展示各个环节的**操作方法**和**注意事项**。



强调保密性

向客户承诺保护企业信息安全，强调代理记账服务的**保密性**。

处理客户异议策略

深入了解异议原因

认真听取客户异议，了解客户的疑虑和顾虑，识别真正的问题所在。

强调价值

重申代理记账服务的价值，让客户认识到代理记账对企业发展的重要性。



提供解决方案

针对客户异议，提供切实可行的解决方案，消除客户疑虑。

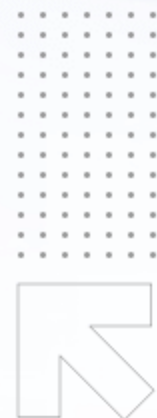
协商达成共识

与客户进行充分沟通，寻求双方都能接受的解决方案，达成共识。

03

代理记账业务流程梳理

CHAPTER



客户需求分析与评估



了解客户行业特点

熟悉客户所在行业的经营特点、财务规则及税务政策。



分析客户需求

明确客户的财务需求、税务筹划需求及内部管理需求。



评估客户风险

评估客户的财务风险、税务风险及合规风险。

合同签订及费用说明

01

合同签订

与客户签订正式代理记账合同，明确双方权利、义务及违约责任。

02

费用说明

清晰、详细地说明代理记账服务费用、付款方式及发票开具等事项。

03

保密协议

与客户签订保密协议，确保客户财务信息的安全与保密。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/845313230012012014>