

# 上市公司给客户回扣怎么办如何应对收回扣的采购呢？ - 股识吧

## 一、采购对于回扣如何处理

个人不太赞同前面这位仁兄的观点！不错，现在社会上绝大部分的人会认为采购都“吃”。

我在96年的时候在一个工厂做过部分材料的采购，也确实基本上每个供应商都会想给回扣，我全要求他们直接在给工厂的价格上优惠，不要私下给我！当然，有好朋友也跟我说：你吃了也是吃，不吃也是吃！但是我个人认为吃回扣有个最大的问题是：万一货物质量有一些问题，吃回扣的采购就必须帮忙想办法顶着！这也是给回扣的人的一个很主要的目的！所以，需要自己仔细拿捏！

## 二、如何应对收回扣的采购呢？

- 1、这种采购的主管往往与采购蛇鼠一窝，甚至主管的主管也串通一伙。因此这种采购就不理他。
- 2、如果你的东西确实价廉物美，无人相比，可以在对方使用一定时间后，以了解用户的理由拜访对方企业的老板或高级主管，采购知道你已经打通上层或许会收手，同时你又可以继续交易不会失去客户。
- 3、设法在给予回扣的时候留下证据，这样可以阻吓采购要回扣。

## 三、如何应对收回扣的采购呢？

- 1、这种采购的主管往往与采购蛇鼠一窝，甚至主管的主管也串通一伙。因此这种采购就不理他。
- 2、如果你的东西确实价廉物美，无人相比，可以在对方使用一定时间后，以了解用户的理由拜访对方企业的老板或高级主管，采购知道你已经打通上层或许会收手，同时你又可以继续交易不会失去客户。
- 3、设法在给予回扣的时候留下证据，这样可以阻吓采购要回扣。

## 四、怎么防止业务员私吞给客户的回扣

在商场设置柜台销售，首先你必须雇佣收银员，和销售员。

另外，就是添加收银机。

收银机可以设置商品的价格，如有促销。

也可以设置买一送一的商品价格。

其实现在许多商场的柜台销售都已经实行电脑化。

有单据，但据也全是电脑化设定。

电脑里已经有储存所有货品的价格 存货。

每当订货，都要输入货品的数目，而存货和新货品的数目相加后都会存档记录。

当你添购电脑化系统的收银机，供应商会有技术人员教导你如何使用。

你如果只是拥有一个柜台，就不需大费周章，用人手记录，但是你如果在多个商场都拥有柜台，就应该考虑如何灵活运用科技。

所有的货品记录，存货记录价额，记你可以在柜台处安装摄像镜头。

以防止员工盗用公款及偷窃。

## 五、答应给客户回扣，我过完年就不在这个公司干了，换个行业。回扣不给行么？公司会追究么？

态度很诚恳，这种私密的事情也能拿出来的问询；

很好！如果你能保证公司不会知道的话，那么就可以不给回扣。

但是，前提是，客户会不会去问你公司要呢？这里会涉及到一个职业道德和操守问题，2个法律问题；

作为高级营销人员，应该把眼光放得长远一些，如果把钱看的太紧的话，一般不会成为优秀的高级营销人员。

高级营销人员的代表就是人际关系旺盛，东边不亮西边亮；

你今天的失信，一般就会是明天的失败。

这个不仅仅是诚信问题，更是一个职业道德问题。

2个法律问题是，其一，如果你代表公司要送给顾客的回扣，结果你没有送，公司是可以追究的。

但是，公司追究的时候，一定不会说这个回扣；

其二，顾客或者公司如果为难你的话，你也可以以公司行贿、顾客受贿的商业贿赂法案威胁他们即可。

## 六、老板给的价格太高了，业务员该如何去提高销量？

价格是一方面，如果价格没有优势，可以想办法作出特色，有特色的产品不怕价格高点！

## 七、老板给的价格太高了，业务员该如何去提高销量？

价格是一方面，如果价格没有优势，可以想办法作出特色，有特色的产品不怕价格高点！

## 八、和客户合作一年多了，但是采购突然要求给回扣，怎么处理这个事最好？

诶.....都老客户了，还这么来，一不小心客户就重新找供货商了。

好好跟客户说下，就说国内现在供货紧张，由于各方面原因，价格有所调动。

希望客户能给与理解。

但是你既然给人家涨价，最好能在其他方面稍微再给点甜头，这样的话，人心里也好接受一点。

总之，诚恳点，跟客户说明白。

## 九、客户要回扣怎么办？

举个例子吧，你们公司产品实际报价为RMB 10/PCS(含税) 你的客人的意思就是说你必须报给他们公司为10+1%也就是10.1/pcs，假如他从你们公司购买10000PCS此物品的话，那他们公司会付给你们公司101000的货款，但你必须和你们公司会计讲清楚，在做账时必须按公司实际原价做账，多出部分要暗中返还给你那客人。

10元含税17%你公司实际应得： $10 \times 10000 \times (1 - 0.17) = 83000$ 元，另外17000代收的税款。

但实际你们公司收到货款101000元， $101000 \times (1 - 0.17) = 83830$ ，17170为代收税款。

相比你们应得的83000就多出830，这个就是你要返还给客人的。

这样讲你明白吗？我和我的客人就是这样合作的，呵呵。

。

。  
祝你好运！

## 参考文档

[下载：上市公司给客户回扣怎么办.pdf](#)

[《股票停牌复查要多久》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《核酸检测股票能涨多久》](#)

[下载：上市公司给客户回扣怎么办.doc](#)

[更多关于《上市公司给客户回扣怎么办》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/28953853.html>