

FORMATION

DIMINUER SON ENCOURS CLIENT



PROGRAMME

OBJECTIF :

- Mieux appréhender la gestion du crédit client et les moyens à mettre en œuvre pour suivre et diminuer son en cours client.
- Connaître l'essentiel de la relance amiable et du recouvrement contentieux.

POUR QUI : Gestionnaire comptable, personne en charge du service client et chefs d'entreprise TPE/PME.

DURÉE : 1 jour (7 Heures)

MÉTHODE ET MOYENS : Formation personnalisée en fonction de votre métier et de vos objectifs
Formation opérationnelle : Illustration et application sur vos cas pratiques

Se prémunir des risques par la connaissance de ses clients

Exploiter les informations existantes disponibles externes: greffe, banque et aussi internes.

Sécuriser les conditions générales de vente et les clauses relatives au paiement (facturation acompte ...).

Surveillance du client : incident de paiement, fixation d'une ligne de crédit, blocage du compte.

Mise en place d'une gestion efficace des comptes clients

Outils de gestion : indicateurs mesurant la performance, ratios clients, balance

Professionnaliser les relances clients pour encaisser plus rapidement :

- Organiser et suivi des relances
- Méthodologie des relances (courriers, téléphones...)

Mise en œuvre du recouvrement contentieux des créances

Les principales procédures : l'injonction de payer, le référé provision, l'assignation

Les procédures collectives, la nouvelle loi de sauvegarde et le droit des créanciers.

DÉCUPLEZ VOS CHANCES
DE RÉUSSIR, DITES OUI
À LA FORMATION !