



FINANCE - DROIT | CONTENTIEUX ET RECOUVREMENT

Maîtriser et gérer le risque client

Connaître ses clients et détecter les signaux d'alerte pour anticiper les risques de non-paiement

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Connaître ses clients par l'information légale et financière
- Sécuriser le risque de non-paiement au travers des documents contractuels
- Déterminer une limite de crédit et mettre en place des garanties adaptées

Programme :

- 1- Identifier et connaître ses clients
 - Les formes sociétales
 - L'information légale et financière
 - Le renseignement commercial
- 2- La gestion des limites de crédit
 - L'identification du risque client au travers des éléments clé de l'analyse financière : bilan, compte de résultat et les principaux ratio
 - Le scoring interne simplifié
 - La fixation d'une limite de crédit
- 3- La sécurisation « juridique » du risque client
 - L'ouverture de compte client
 - Les Conditions Générales de Vente (CGV)
 - Le contrat et autres documents contractuels
- 4- La mise en place de garanties adaptées
 - L'assurance-crédit
 - Les garanties spécifiques impliquant des tiers
 - Les sûretés réelles et personnelles
- 5- Le suivi efficient des encours client et des risques associés
 - La mesure des dépassements de limite
 - L'organisation du suivi des encours clients
 - La négociation des dépassements de limite
- 6- La relance des clients à risque
 - Le discours à tenir
 - La mise en place d'un échéancier de paiement

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Collaborateurs en entreprise ou en cabinet souhaitant acquérir des connaissances en gestion du poste clients - Assistant de direction - Assistant de gestion - Assistant commercial - Comptable

Pre-requis :

Les fondamentaux du crédit client

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie expositive-active
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

960€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.