

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 / Movens :

- 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.