



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](mailto: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.*