

Objectifs :

- Mieux impliquer les commerciaux dans la gestion du risque client.
- Maîtriser les paramètres du crédit clients, la prospection au recouvrement amiable.
- Négocier les conditions de crédit adapté.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Responsable et collaborateur(trice) d'équipe commerciale ou de l'administration des ventes.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en comptabilité, gestion et finances.
Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Analyse qualitative à partir d'informations générales sur l'entreprise

- Litiges, impayés.
- Adéquation activité/localisation.
- Profils dirigeants.
- Date de création.
- Implication des associés (comptes courants).

2. L'ouverture et l'entretien de la relation commerciale

- Gestion de la base client.
- Socle juridique des relations CGV et CGU : document ouverture de compte.
- Mode de règlement.
- Loi de modernisation économique et crédit (règle de calcul).
- Assurance-crédit : les acteurs du marché.
- Gestion des litiges de la comptabilité et communication avec les services commerciaux.

370 €
Net de taxe par personne

T3 SECUVENTE 10-G24


1 jour, soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 18 sep 2025



3. Gérer les impayés

Les différents types d'impayés.

Les stratégies de relance.

Le fichier clients.

Les indicateurs de performance : DSO, taux de litiges...

Exercice d'application : mise en place d'un tableau de bord de gestion des impayés.

Faire face au débiteur insolvable.

Les procédures collectives.

La faillite personnelle.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Des cas réels des participants sont étudiés en commun afin de rechercher les meilleures solutions. Echanges sur les difficultés les plus fréquemment rencontrées face à un débiteur insolvable.

Des cas pratiques sont également apportés par le formateur.

Les stagiaires sont invités à apporter des documents réels (états de synthèse, conditions générales de vente, etc.).

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

