

Gérer le Risque Client

Objectifs et intérêts

- ⇒ Appréhender les méthodes de prévention du risque client.
- ⇒ Mettre en lumière les complémentarités entre les services financiers et commerciaux.
- ⇒ Savoir utiliser les actions et recours, en interne, en cas de retards de paiement ou d'impayés.

Principaux bénéficiaires

- ⇒ Ce séminaire s'adresse aux services commerciaux et financiers des PME / PMI.

Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : nous adaptons nos formations aux particularités de vos équipes, de votre organisation et de vos marchés.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
 - L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique
 - La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.

Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 7 heures. Groupe idéal : 6 / 10 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 1.500 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) ainsi que pour connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE** sur www.ctedev.com

Contenu pédagogique

J 1

La Gestion du Risque Client

1. Finance et commercial : même objectif

- Les vérités commerciales
- Les vérités financières
- La finalité de la société
- Les précautions à prendre
- Les actions à prendre

2. Le stade préventif

- Les rôles du commercial
- L'encours client
- Les moyens de contrôle de l'encours client
- La phase de prospection
- La phase de commande
- La phase de facturation
- Les moyens de suivi

3. Le stade curatif

- Les actions de base
- Le recouvrement par voie forcée
- Le RIP : Requête pour Injonction de Payer
- Le Référé Provision
- L'assignation en Règlement Judiciaire
- Le cas des particuliers
- L'aide et l'assistance juridique