

FORMATION : IMPLIQUER LES COMMERCIAUX AU CREDIT MANAGEMENT

Public concerné :

Responsables et collaborateurs des équipes commerciales et de l'administration des ventes

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux financiers du crédit client
- Savoir négocier les conditions de crédit adaptées et rendre compte des informations terrain
- Contribuer à l'encaissement des créances à bonne date

Prérequis : Aucun

Intervenant :

Thierry Bezanson

Lieu :

Dans les locaux de l'entreprise

Durée : 0,5 à 1 jour

Tarif :

Sur devis pour 4 à 12 participants par session

Modalités de suivi : Feuilles de présences signées, attestations de formation

Moyens pédagogiques :

Exposés, partages d'expériences, mises en situation

Modalités d'évaluation :

Évaluation des acquis en cours de formation, quizz

PROGRAMME

1. Introduction aux enjeux du crédit clients

- Le coût des défaillances clients et l'impact sur les marges de l'entreprise
- Les délais de paiement pratiqués et leurs coûts financiers pour l'entreprise

2. Vendre dans un cadre juridique maîtrisé

- Dispositions prévues par le cadre légal
- Prise en compte des dispositions prévues par les CGV
- L'importance des documents contractuels

3. Les conditions de paiement

- Savoir négocier les moyens de paiement protecteurs : LCR, prélèvements, virement commercial

4. La détection et la limitation des risques d'insolvabilité

- les sources de renseignements
- Les clignotants d'alerte
- L'observation sur le « terrain », savoir rendre compte
- Le contrôle des commandes
- Les garanties de paiement

5. La participation aux actions de relance amiable

- Implication dans les scénarios de relance : appels téléphoniques, visites clients
- Le suivi des retards de paiement
- Le traitement des litiges dans un délai raisonnable
- Le tableau de bord de Crédit Clients