

FORMATION : IMPLIQUER LES COMMERCIAUX AU CREDIT MANAGEMENT

Public concerné :

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

Intervenant :

Th.Bezanson

Lieu :

Dans vos locaux

Durée :

½ demi-journée
(ou 1 journée)

Tarif :

Selon devis pour 1 à 6 collaborateurs par session

OBJECTIFS

- Mieux impliquer les commerciaux dans la prévention des risques clients
- Les aider à maîtriser les paramètres du crédit clients, de la prospection au recouvrement amiable
- Leur donner les moyens de négocier des conditions de crédit adaptées

PROGRAMME

1. Introduction aux enjeux du crédit clients

- Le coût des défaillances d'entreprises 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

- Conditions commerciales et clauses contractuelles
- Conséquences de la loi NRE et de la réforme du code des marchés publics
- La qualification du prospect et du client
- La preuve d'exécution de la prestation

3. Les conditions de paiement

- Caractéristiques des moyens de paiement
- Les termes de paiement et leurs conséquences sur l'encours de crédit

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

- les sources de renseignements
- Les clignotants d'alerte
- L'observation sur le « terrain »
- 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
- Le tableau de bord de Crédit Clients