

Les points forts

Des outils pratiques pour constituer et gérer le dossier de contentieux.

Programme

Référencé



► Evaluer le risque client

- Se renseigner sur ses clients
- Savoir lire les comptes de ses clients
- maîtriser l'en-cours client
- Ecarter les clients "à risques"

► Adapter les documents commerciaux

- La rédaction des documents contractuels
- Prévoir des pénalités
- La clause de réserve de propriété
- La clause résolutoire
- Les autres clauses utiles

► Utiliser des garanties

- Le dépôt de garantie
- La caution
- L'assurance-crédit
- L'affacturage

► Recouvrement clients et relance d'impayés

- Le contentieux
- quels juges ?
- Les procédures
- Les lettres

► Les délais

Objectifs

Optimiser la gestion des comptes clients.
Améliorer le recouvrement des créances clients.
Éviter les impayés

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

La mise en pratique est centrée sur la démarche budgétaire et la prise en main du processus budgétaire de son entreprise.

Formateur

Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commercial et employé des services clients.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Évaluation / Validation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec les exercices pratiques et les quizz.

Fiche d'évaluation de la formation en fin de stage.
Attestation de fin de formation accompagnée de la fiche programme à destination du stagiaire.

Formation également réalisable sur mesure en intra-entreprise

1 jours (7 heures)



Dates :

Nous consulter



Tarif :

450 € HT



Nous contacter :

Carole FEUCHERT

02.35.59.44.13

carole.feuchert@ceppic.fr