

Optimiser le crédit client

Gestion du risque client et du recouvrement de créances

NOUVEAU



POUR QUI ?

Credit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, responsables financiers, chefs comptables, comptables

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- ▶ Bâtir et déployer un processus crédit client performant.
- ▶ Analyser, gérer et sécuriser le poste clients.
- ▶ Évaluer les impacts en cas de retard ou de non-paiement.
- ▶ Mettre en œuvre des procédures de recouvrement de créances.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

La performance du crédit client repose sur des indicateurs clés : délais de paiement, encours, impayés, recouvrements et dossiers contentieux.

Cette formation aide à optimiser sa politique de crédit client, structurer le recouvrement et intégrer les impacts de la réforme du droit des sûretés.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



Fondamentaux

2 modules



4 jours

Le parcours s'articule autour de 2 formations complémentaires proposées en inter-entreprises. Conçu pour s'adapter aux contraintes des participants, il permet à chacun de sélectionner les sessions qui lui conviennent parmi les dates prévues au catalogue.

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

MODULE 1

▶ **Credit management** 2 jours

Les fondamentaux de la gestion du Risque Clients [CEDI]

- Les enjeux du « crédit client »
- La matérialisation du risque : l'encours client
- Les outils permettant de limiter le risque client
- Les fondamentaux d'un recouvrement efficace
- Optimiser la performance du « credit management » de l'entreprise

MODULE 2

▶ **Recouvrement de créances** 2 jours

Prévenir les risques d'impayés et gérer le contentieux [RCRE]

- Les bases de la gestion du recouvrement
- Anticiper et organiser la phase de recouvrement
- Utiliser les principales procédures judiciaires et extrajudiciaires pour obtenir le paiement
- Acquérir les bons réflexes en cas de procédures collectives



PROCHAINES SESSIONS

Se référer aux sessions
des formations composant
le parcours



TARIF : 2 660 € HT

▶ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.

Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

▶ **SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.