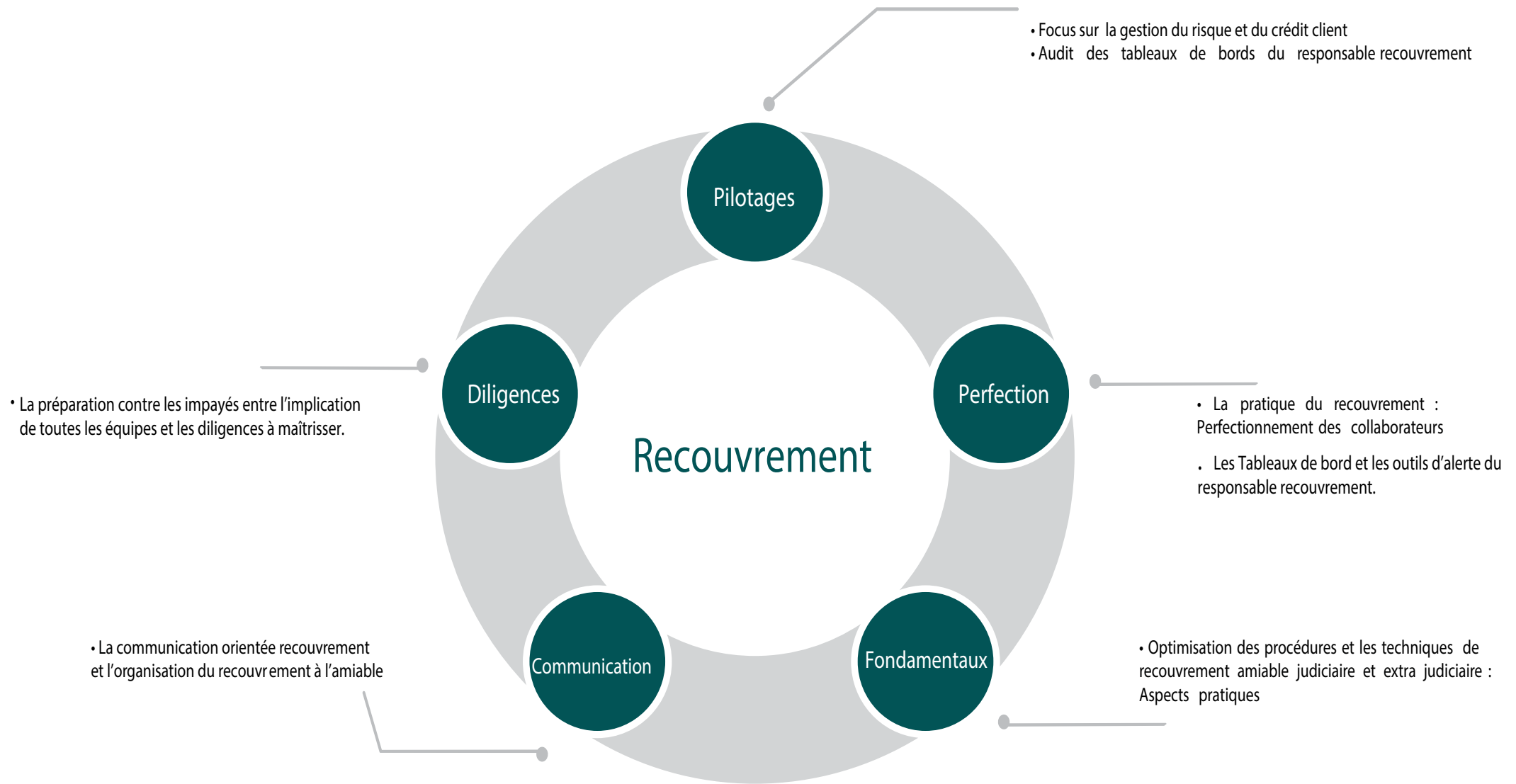


Recouvrement





8. Recouvrement

Focus sur la gestion du risque et du crédit client



• Objectifs

Évaluer le risque client avec des critères financiers et qualitatifs.

Partager et gérer les encours. S'organiser pour relancer les retards de paiement.

Collaborer avec la fonction commerciale et financière. Produire ses créances.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 ^{ère} semaine Avr 2 ^{ème} semaine Sep	890 ^{DT}

Audit des tableaux de bords du responsable recouvrement

• Objectifs

Évaluer les indicateurs de performance d'un service relance.

Améliorer les méthodes de planification et d'organisation des actions de recouvrement à mettre en place afin de réduire les retards et les impayés.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 ^{ère} semaine Mai	890 ^{DT}

La prévention contre les impayés :

Entre les implications de toute l'équipe et les diligences à maîtriser

• Objectifs

Sensibiliser les compétences sur la réduction du BFR (besoin en fonds de roulement).

Assimiler les notions d'encours et de dépassements d'encours.

Vendre lors de l'entretien avec le client (les conditions générales de vente, le délai de règlement).

Négocier et argumenter au téléphone lors de la relance.

Pratiquer le recouvrement « séduction » et non le recouvrement « sanction ».

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 ^{ème} semaine Mar 2 ^{ème} semaine Sep	890 ^{DT}

La gestion des impayés :

De l'amiable au précontentieux

• Objectifs

Permettre aux responsables de traiter les impayés:

En maîtrisant les aspects organisationnels du recouvrement des créances.

En maîtrisant les techniques de communication nécessaires à tout recouvrement amiable. En utilisant rapidement et efficacement les techniques de recouvrement judiciaire qui peuvent être mises en œuvre directement par l'entreprise.

En devenant un interlocuteur efficace des avocats, huissiers de justice. En mettant en place un suivi des actions et en maîtrisant la législation relative au recouvrement et à l'exécution.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 ^{ème} semaine Juillet	890 ^{DT}

Techniques de perfectionnement au recouvrement des créances juridiques et judiciaires

• Objectifs

Acquérir les techniques juridiques de recouvrement des créances afin d'améliorer les résultats.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	1 ^{ère} semaine Mai	890 ^{DT}

La pratique de recouvrement : Perfectionnement des collaborateurs

• Objectifs

Appréhender les techniques de recouvrement et de gestion des dossiers clients.

Utiliser des dispositions contractuelles contraignantes pour le débiteur.

Choisir la procédure la plus efficace et la plus rapide.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	3 ^{ème} semaine Mai	890 ^{DT}

Comment récupérer une créance impayée ?

• Objectifs

Acquérir ou confirmer ses connaissances en matière de recouvrement de créances.

Savoir mettre en œuvre, en interne, les procédures pour améliorer et accélérer le recouvrement des créances clients.

Être capable de suivre le bon déroulement des procédures engagées.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 ^{ème} semaine Avril	890 ^{DT}

Pilotages et Perfection

Perfectionner la gestion et le recouvrement des impayés : Mise à niveau des recouvreurs

• Objectifs

Optimiser le recouvrement de vos créances.

Maîtriser les aspects organisationnels en devenant un interlocuteur efficace des avocats, huissiers de justice et en mettant en place un suivi.

Faire le point avec la législation relative au recouvrement.

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 ^{ème} semaine Juin	890 ^{DT}

Les tableaux de bord et les outils d'alerte du responsable recouvrement

• Objectifs

Instaurer facilement des indicateurs de performance.

Maîtriser les méthodes de planification et d'organisation des actions de recouvrement et réduire les retards de paiement et les impayés

Durée	Dates	Prix
2 Jours	2 ^{ème} semaine Fév 2 ^{ème} semaine Nov	890 ^{DT}