

CREDIT MANAGEMENT POUR COMMERCIAUX



1 jour (à titre indicatif)

INITIATION AU RISQUE CLIENTS

En tant que commercial, vous jouez un rôle crucial dans la croissance et la rentabilité de votre entreprise. La gestion efficace du crédit est un aspect essentiel de votre travail, car cela vous permet de maintenir des relations solides avec vos clients tout en minimisant les risques financiers pour votre organisation. Cette formation, proposée en exclusivité intra, vous permettra d'explorer en détail les différents aspects du crédit management et son impact sur votre activité commerciale

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

LES ENJEUX DU "CRÉDIT CLIENT"

- › Identifier le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises
- Expliquer l'importance de la politique crédit en quelques calculs
- › Les différents acteurs du Crédit Management
- › Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit : LME, facturation, prescription...

LES CLÉS DE COMPRÉHENSION DE LA SANTÉ FINANCIÈRE DU CLIENT/PROSPECT

- › Les différentes approches possibles
 - › Les sources d'information utiles : sources financières, juridiques, commerciales...
 - › Les bases de l'analyse financière orientée risque clients
- Cas pratique : lecture d'un bilan et d'un compte de résultat

LES OUTILS PERMETTANT DE LIMITER LE RISQUE CLIENT

- › Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation

Travail de réflexion autour des Conditions Générales de Vente (CGV)

- › Les moyens de paiement
- Synthèse avantages/inconvénients des différents moyens de paiement
- › Sécuriser le paiement des factures dans le cadre de la relation commerciale
 - assurance crédit et affacturage : opportunités et contraintes
 - être pro-actif dans la sécurisation du paiement : Dailly, Délégation de paiement, suretés...

LA SURVENANCE DE L'IMPAYÉ : QUEL RÔLE POUR LE SERVICE COMMERCIAL ?

- › Le positionnement dans la phase de relance
 - Rédiger un process de relance
 - › Les outils de négociation et de pression pour obtenir le paiement
- Illustration : rédiger un protocole d'accord
- › Redressement et liquidation judiciaire : identifier les impacts pour la relation commerciale

OBJECTIFS

Évaluer les risques liés aux délais de paiement consentis par l'entreprise à ses clients.
Réaliser une analyse efficace et pragmatique de ses clients et/ou de ses prospects afin d'évaluer les risques d'impayés.
Sécuriser le paiement du Chiffre d'Affaires conclu.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Le Risque clients abordé sous l'angle de la relation commerciale
Les clés pour évaluer la situation économique et financière de son client
L'opportunité d'échanger sur les contextes professionnels particuliers des participants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Directeurs des ventes, inspecteurs commerciaux, VRP, vendeurs sédentaires, Administration des ventes (ADV), commerciaux, directeur commercial
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YCMC
Formacode : 34088 / 34573
Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.