

GERER EFFICACEMENT SES COMPTES CLIENTS

> FINALITE PROFESSIONNELLE

Le gestionnaire de compte clients est le plus financier des commerciaux mais aussi le plus commercial des financiers

La trésorerie est un élément vital de l'entreprise et toutes les entrées de trésorerie passent, à travers la facturation, par le compte clients.

Gérer au mieux ce compte clients est une priorité pour l'entreprise. Les compétences nécessaires à un bon gestionnaire en la matière sont multiples :

Techniques, financière, comptable, juridique, organisationnelles

Personnelles: rigueur, diplomatie, souplesse, esprit d'analyse et de synthèse, capacité de persuasion...

> PUBLIC CONCERNE

Gestionnaires de comptes clients, chargés de recouvrement, toute personne ayant la responsabilité de la gestion des comptes souhaitant élargir sa connaissance sur l'ensemble de la fonction crédit client.

Assistant administratif et financier

> OBJECTIFS

Acquérir les techniques de la gestion de l'encours clients : Evaluer et maîtriser le risque clients, Mettre en place ou améliorer les procédures, la méthodologie et les moyens de paiement permettant d'apprécier les risques liés au crédit clients.

Acquérir les connaissances pour mettre en place une politique de crédit et recouvrement.

Élaborer les outils d'évaluation des performances – Tableau de bord

> CONTENU

Les objectifs d'un service crédit/recouvrement, la politique de crédit de l'entreprise, organisation d'un service crédit/recouvrement.

La charte de crédit et les procédures

Un impayé : pourquoi ?

Prévenir le risque, bien connaître ses clients, dialogue efficace, l'information externe, l'information interne

Les limites de crédit : les calculer, les suivre

Les documents commerciaux et les CGV

Les modes de paiement : avantages et particularité de chaque mode de paiement

Couvrir et sécuriser le risque-clients, Relancer les factures impayées.

La communication avec la force de vente

Les indicateurs de performance, le tableau de bord, externalisation, Audit du poste clients

Les outils de gestion

Synthèse

> MATERIEL

Logiciels, supports documentaires

> VALIDATION

Attestation de formation

> DUREE/DATES

18 heures dont 4 heures à distance*

* Les heures effectuées à distance se font par l'intermédiaire de la plateforme Internet de



* Un suivi téléphonique et/ou mél est assuré pendant 3 mois.

> TARIFS

Inter entreprises : 44 € de l'heure stagiaire soit : 792€ par personne

Intra entreprises : 352 € de l'heure groupe (1 à 8 personnes) soit 6336 €
Prix TTC



sefairepayer.com

LA FORMATION CONTINUE.

> **LIEU de formation**

GRETA TERTIAIRE LYON

Site Internet : **sefairepayer.com**

> **CONTACT**

GRETA TERTIAIRE

Lycée Albert CAMUS

Avenue des nations

69140 RILLIEUX LA PAPE

Tel : 04 72 01 88 62

big.tertiaire@ac-lyon.fr