

Formation Comptabilité - Gestion

Les missions de la gestion du risque clients

CTB.12

PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants
- Consultants
- Formateurs
- Auditeurs
- Conseils

Durée : 2 jours
Dates des sessions :
23/11/2010 - 24/11/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réaliser concrètement des missions à forte valeur ajoutée dans le domaine de la gestion du risque clients pour son entreprise ou pour un client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport théorique et pratique
- Études de cas

PRÉ-REQUIS

- Comprendre la relation client et ses implications financières

PROGRAMME

- Mission n°1 : Établir une analyse financière sectorielle et améliorer la trésorerie de l'entreprise
- Mission n° 2 : Améliorer la cotation Banque de France

- Mission n° 3 : Auditer la fonction commerciale et financière

Modèle de lettre de mission
Audit commercial
Audit financier

- Mission n°4 : Examiner les mentions obligatoires des factures

Les conditions générales de vente
Les garanties du paiement

- Mission n° 5 : Examiner la structure du portefeuille clients

- Mission n° 6 : Demander des renseignements commerciaux

- Mission n° 7 : Calculer un score

- Mission n° 8 : Demander l'ouverture d'un compte client

- Mission n° 9 : Établir une fiche d'appréciation qualitative

- Mission n° 10: Calculer et valider un encours

- Mission n° 11 : Préconiser des délais et des

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€
Durée conseillée : 2 jours
Participants : 6

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1 020€

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

conditions de paiement

Matrice de décision

- **Mission n° 12 : Assistance à la gestion des impayés**
- **Mission n° 13 : Engager une action contentieuse : l'impayé**
- **Mission n° 14 : Négocier avec un factor**
- **Mission n° 15 : Négocier avec un assureur crédit**
- **Mission n° 16 : Établir et diffuser les tableaux de bord**