

Formation Finances

Le risque clients : aspects commerciaux, juridiques et financiers

FIN.05

PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants
- Financiers
- Commerciaux
- Comptables
- Crédit manager
- Agent de recouvrement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport théorique et pratique
- Études de cas

FORMATION INTRA

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

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1 020€
Durée : 2 jours
Dates des sessions :
09/11/2010 - 10/11/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre conscience que la fatalité en terme de risque clients n'existe pas
- Prévoir, agir, convaincre, contraindre...en ultime recours
- Le risque clients fondement de l'accord Bale II, définira les lignes de crédit et leur taux pour les TPE, PME / PMI, d'où son importance

PRÉ-REQUIS

- Notions de commercial, comptabilité et droit

PROGRAMME

- Introduction

Le contexte économique lié à la gestion du risque clients
Les délais de paiement et la gestion du contingent
Les défaillances d'entreprises

• Améliorer les performances de l'entreprise : l'amélioration la trésorerie

Pourquoi et comment améliorer la cotation Banque de France
Comment mettre en place un tableau de bord

• Sécuriser et prévenir le risque clients

Les obligations légales, l'audit du portefeuille et du cycle clients, faut-il calculer un score, synthèse de prise de risque, comment calculer le crédit clients

• Recouvrer les créances

La phase préparatoire, la phase conservatoire, la phase de recouvrement judiciaire, la phase d'exécution, pour un système de relance

• Pourquoi et comment externaliser la gestion du portefeuille

Comment négocier avec un factor, l'assurance-crédit, les sociétés de recouvrement
Documents indispensables
Adresses utiles
Les sites Internet du risque clients

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