



TPE – PME UN RECOUVREMENT CLIENT EFFICACE

Objectifs

- ▶ Comprendre l'incidence des retards de paiement clients dans la vie de l'entreprise
- ▶ Savoir utiliser les outils comptables
- ▶ Savoir identifier les clients à mettre en recouvrement
- ▶ Savoir différencier les différents modes de recouvrement
- ▶ Créer des tableaux de bords permettant un suivi des relances afin d'optimiser l'action de relance

Public

- ▶ Chef d'entreprise et créateurs d'entreprise
- ▶ Tout collaborateur des fonctions administratives et financières

Option

- ▶ Cette formation peut également être réalisée en intra-entreprise. Pour une formation sur mesure nous consulter

Intervenant

- ▶ Associé au sein d'un cabinet, spécialisé en gestion et finance. Conseille aujourd'hui les entreprises dans leur politique d'organisation administrative et financière.

Notre + pédagogique

- ▶ Afin d'assurer l'efficacité de la formation, tous les principes seront illustrés à partir d'exemples concrets. Au début de chaque module, une évaluation des pré-requis sera réalisée afin d'anticiper la bonne assimilation des principes enseignés.

Dates et durée

2 Jours 2016 : 7 et 8 avril • 23 et 24 juin
29 et 30 sept • 14 et 15 nov

Horaires

9h00 - 17h00

Lieu*

IFA DELOROZOY

7 avenue des Trois-Peuples
78180 Montigny-le-Bretonneux
St Quentin-en-Yvelines
Parking gratuit à disposition

ESSYM

44 rue Patenôte
78120 Rambouillet
Parking gratuit à disposition
**Selon inscriptions*

Coût/stagiaire

850 € net de taxe
Support pédagogique
et pauses-café inclus.

ESSYM

ECOLE SUPERIEURE
DES SYSTEMES
DE MANAGEMENT

une école de la



Programme

Situer le cadre juridique et financier de la relance

- ▶ Mesurer l'incidence des retards de paiement sur la trésorerie et sur le résultat financier
- ▶ Les arguments financiers pour négocier les délais de paiement
- ▶ Avantages et inconvénients des différents moyens de paiement

Faire le diagnostic de l'encours clients

- ▶ Identifier les causes de retards de paiement internes et externes
- ▶ Apprendre à utiliser les documents comptables, telles que la balance âgée, le relevé de compte client

Préparer la relance

- ▶ Nécessité du dossier commercial complet
- ▶ Connaître le circuit de paiement de ses clients

Bâtir une procédure de recouvrement par catégorie de client

- ▶ Les généralités
- ▶ La TVA
- ▶ Les autres taxes
- ▶ La distinction entre résultat comptable et résultat fiscal

Bâtir une procédure de recouvrement par catégorie de client

- ▶ Savoir répondre aux objections
- ▶ Savoir dire non en respectant la relation-client
- ▶ Négocier un accord

Méthodologie et utilisation de tableau de bord

- ▶ Présentation générale
- ▶ Détermination des indicateurs de performance et de pilotage
- ▶ Réalisation du tableau de bord personnalisé à l'entreprise

Bilan de la journée et évaluation de la formation

Cette formation a retenu votre intérêt, vous souhaitez vous inscrire :
remplissez le bulletin d'inscription joint à cette fiche et renvoyez-le au **Service Formation Continue**.

Par courrier :

IFA DELOROZOY
7 avenue des Trois-Peuples
Montigny-le-Bretonneux
78067 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex

Par mail :

formationcontinue@essym.fr

Pour plus d'information :

01 30 48 80 88
www.essym.fr
www.ifa.delorozoy.fr

ECOLE SUPERIEURE
DES SYSTEMES
DE MANAGEMENT

une école de la

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE