

FAIRE DES COMMERCIAUX VOUS PARTENAIRES CRÉDIT MANAGEMENT

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Dates : 5,6 juin

Lieu de la formation : Baie-Mahault

Coût de la formation : 1050  ht/participant

900  pour adhérents AFDCC

OBJECTIFS

PÉDAGOGIQUES

- Savoir procéder à l'analyse financière des comptes anglo-saxons grâce aux principaux ratios
- Savoir appliquer l'analyse financière à la prise de décision crédit
- Savoir argumenter la décision crédit dans un contexte réaliste pour déterminer et ajuster les limites de crédit
- Comprendre les principales problématiques de clients anglo-saxons

MÉTHODES

PÉDAGOGIQUES

- Supports de formation.
- Apports théoriques et pratiques du formateur basés sur sa propre expérience métier

CONTENU DE LA

FORMATION

Présentation des comptes annuels d'une entreprise

- Les enjeux de la gestion du poste clients
- La place du crédit recouvrement dans l'entreprise
- Concilier développement des ventes et sécurisation du poste clients

Développer la culture cash dans l'entreprise

- Le coût des défaillances d'entreprises et l'impact sur les marges de l'entreprise
- Le coût du financement du poste clients et des dérivées de paiement

Diffuser la culture cash dans l'entreprise

- Comment le Credit Management peut développer les motivations commerciales
- Valoriser la contribution commerciale au recouvrement, à l'évaluation et au suivi des risques
- Développer le travail collaboratif et respecter les exigences respectives
- Réussir les visites crédit domiciliaires
- Négocier les conditions de paiement et les garanties
- Gérer rapidement et efficacement les litiges

Les techniques de prévention du risque clients

- Les sources et la bonne gestion de l'information (interne et externe)
- Panorama des techniques de couverture des risques

La prévention par l'approche financière

- Apprentissage de la lecture du bilan et du compte de résultat
- Les fondamentaux de l'analyse financière (FR, BFR, Trésorerie)
- Exploiter les ratios usuels de la gestion du risque clients
- Détecter les potentiels commerciaux et les risques d'insolvabilité

Les méthodes de diagnostic du risque

- Définir le besoin commercial, déterminer un encours autorisé et des conditions de paiement
- Mettre les clients sous surveillance, gérer les limites de crédit et les dépassements d'encours
- Prendre en compte les décisions crédit dans la stratégie commerciale



INTERVENANT

STEPHANE BARANSKY

PUBLIC

Collaborateurs ADV, Collaborateurs du service commercial, Collaborateurs du service clients, Credit Managers