



Credit

Durée conseillée :

3 jours

Tarif en inter-entreprise :

1390 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1440 € HT/ jour / groupe

management : Gestion du poste clients

Référence : **CTB.16**

<https://www.cnfce.com/formation-credit-management-gestion-du-poste-clients>

Formation credit management : Gestion du poste clients

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du credit management
- Maîtriser le cycle économique de ventes
- Professionnaliser l'entretien de cotation
- Aider et conseiller les credits managers dans l'amélioration de la rentabilité de l'entreprise

Programme

Les enjeux financiers

- Crédit inter entreprises
- Poids du compte client dans l'actif du bilan
- CA à réaliser pour compenser une perte sur créance douteuse
- Incidence du coût des retards de paiement sur l'érosion de la marge
- Taux de défaillance ou de sinistralité (par nature juridique, par effectif, par tranche)

de CA, par région, par secteur d'activité économique,?.)

- Probabilité de paiement

Détection des dysfonctionnements par entretien : paramètres qualitatifs

- Nature de l'activité économique (comparaison sectorielle)
- Typologie de la clientèle
- Nombre de clients « actifs », répartition du CA selon une loi statistique,
- Modalités de facturation
- Nombre mensuel moyen de facture
- Montant de la facture moyenne
- Existe-t-il des CGV ? Adaptation selon la Loi NRE de Mai 2001. Application des pénalités de retard ?
- Conditions de paiement : délais et moyens (instruments de paiement)
- Statistiques des moyens de paiement et analyse de l'évolution de la répartition par instrument de paiement.
- Activité saisonnière ou activité lissée
- Organisation de la relance
- Recouvrement des retards de paiement et des impayés
- Recours à des prestataires extérieurs : externalisation de certaines prestations

Détection des dysfonctionnements par l'analyse financière

- Analyse du bilan
 - Poids du compte client dans l'actif
 - Les composantes de la structure financière
 - Le DSO: méthodes de calcul, les composantes
 - Indice d'efficacité du Recouvrement (IER)
 - Détection et mesure des dérives de paiement
- Les ratios
 - Le montant des créances douteuses et litigieuses
 - La Balance « âgée »
 - Les frais financiers court terme
 - Autres ratios

Analyse de la performance

- Le tableau de bord clients
- Les différents indicateurs






Public & prérequis

Public cible

- Assistant crédit manager
- Comptable client
- Comptable crédit recouvrement
- Chargé(e) de relance au téléphone
- Négociateurs au téléphone
- Secrétaire TPE, PME, PMI
- Administration des ventes
- Crédit management


Pré-requis

- Avoir une expérience dans la gestion du service client pour suivre la formation credit management
- 

Méthodes pédagogiques

- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Apports théoriques et pratiques
- Cas pratiques
- Support de cours formation credit management

Évaluation des acquis en fin de formation



Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
26-01-2021	28-01-2021	LYON
22-02-2021	24-02-2021	CLASSE VIRTUELLE

09-03-2021	11-03-2021	PARIS
23-03-2021	25-03-2021	LILLE
19-04-2021	21-04-2021	CLASSE VIRTUELLE
28-04-2021	30-04-2021	PARIS
10-05-2021	12-05-2021	LILLE
02-06-2021	04-06-2021	LYON
21-06-2021	23-06-2021	BORDEAUX
06-07-2021	08-07-2021	LYON
26-07-2021	28-07-2021	PARIS
25-08-2021	27-08-2021	LILLE
08-09-2021	10-09-2021	CLASSE VIRTUELLE
28-09-2021	30-09-2021	BORDEAUX
11-10-2021	13-10-2021	CLASSE VIRTUELLE
25-10-2021	27-10-2021	LYON
22-11-2021	24-11-2021	LILLE
06-12-2021	08-12-2021	PARIS
15-12-2021	17-12-2021	BORDEAUX

