



Gestion des comptes clients

Référence :
CTB.11

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1280 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1410 € HT/ jour / groupe

<https://www.cnfce.com/formation-gestion-des-comptes-clients>

Formation gestion des comptes clients : maîtriser les procédures du credit management

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance des enjeux de la gestion du compte clients
- Evaluer et mesurer le risque client
- Mettre en place et améliorer les procédures
- Choisir les instruments de paiement adaptés pour réduire coûts et risque
- Acquérir les techniques, moyens et outils de la gestion de l'encours clients
- Élaborer les outils d'évaluation des performances : tableau de bord crédit client

Programme

Introduction à la gestion des comptes clients

- Gestion de ses comptes clients et règles d'Or de la gestion du poste clients

Les enjeux financiers de la gestion des comptes clients

- Le crédit interentreprises
- Poids du poste clients dans l'actif
- CA à réaliser pour compenser une créance douteuse
- Incidence du coût des retards de paiement : érosion de la marge

- Taux de défaillances des entreprises ou taux de sinistralité
- Probabilité de paiement

Le traitement préventif

- Les objectifs
- La politique de crédit : plafond, encours, limite de crédit
- La charte de crédit / Les documents commerciaux
- La négociation des conditions de paiement
- Découverte et connaissance de ses clients
- Choix du mode de paiement et délais de règlement
- Application Loi NRE Mai 2001

Le traitement curatif : de la facturation au recouvrement

- Causes des retards et des incidents de paiement (imputables au client, imputables au fournisseur)
- L'organisation de la relance ou recouvrement amiable
 - Écrit, téléphone, visite domiciliaire
 - Choix du mode de relance adapté à chaque situation
 - Les outils d'aide à la relance : relevé
 - Fiche de gestion de relance / Balance « âgée » / Logiciel de recouvrement
- Les indicateurs de performance
- Le recouvrement judiciaire
 - MED / Injonction de payer
 - Assignation en référé / assignation au fond
 - Les principales mesures d'exécution

Les prestataires de la gestion des comptes clients : l'externalisation

- Affacturage : avantages inconvénients
- Assurance crédit : avantages inconvénients
- Agence de recouvrement
- Les acteurs judiciaires : avocats - huissiers ? magistrats
- L'externalisation de la relance

Conclusion

- Tableau de Bord clients
- Coopération transversale et collaborative entre force de ventes et comptabilité clients

Public & prérequis

Public cible

- Membres des services comptables, juridiques ou administratifs
- Dirigeants
- Comptables uniques, assistant(e)s de PME et TPE
- Service comptabilité clients
- Crédit management

Pré-requis

Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la formation gestion des comptes clients

Méthodes pédagogiques

- Accompagnement de la formation par des exemples concrets, des situations réelles, lectures d'articles récents
- Études de cas soumis par les participants
- Quiz
- Fiches méthodologiques, tableaux synoptiques ?)
- Support de cours formation gestion des comptes clients

Évaluation des acquis en fin de formation

Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
21-12-2020	22-12-2020	PARIS
05-01-2021	06-01-2021	LILLE
26-01-2021	27-01-2021	LYON

01-03-2021	02-03-2021	CLASSE VIRTUELLE
11-03-2021	12-03-2021	PARIS
29-03-2021	30-03-2021	BORDEAUX
14-04-2021	15-04-2021	LYON
04-05-2021	05-05-2021	BORDEAUX
18-05-2021	19-05-2021	PARIS
03-06-2021	04-06-2021	LILLE
30-06-2021	01-07-2021	CLASSE VIRTUELLE
21-07-2021	22-07-2021	LYON
05-08-2021	06-08-2021	CLASSE VIRTUELLE
23-08-2021	24-08-2021	PARIS
02-09-2021	03-09-2021	BORDEAUX
22-09-2021	23-09-2021	LILLE
11-10-2021	12-10-2021	BORDEAUX
27-10-2021	28-10-2021	LILLE
15-11-2021	16-11-2021	CLASSE VIRTUELLE
13-12-2021	14-12-2021	PARIS
22-12-2021	23-12-2021	LYON

