



Initiation au Cred

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1250 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1595 € HT/ jour / groupe

management

Référence : **VNT.18**

<https://www.cnfce.com/formation-initiation-au-credit-management>

Formation credit management : s'initier aux aspects techniques et financiers d'un credit manager

Le **credit manager** est un expert de la finance capable de gérer les *risques financiers* d'une entreprise et de maîtriser les encours client. **Gestion des comptes clients**, prévention des risques financiers, diminuer les retards et gestion des risques clients etc. sont des tâches auxquels il sera confronté quotidiennement. Parce qu'il est nécessaire pour les entreprises de gérer au mieux les risques crédit client pour rester compétitives et perennes, nous proposons une **formation credit management**, d'une durée de 2 jours. Ce stage aura pour objectif d'**initier les stagiaires** de votre entreprise au crédit management et leur permettre d'acquérir les fondamentaux des notions de risques financiers ou de risques liés à l'ouverture de compte.

Objectifs pédagogiques

- Mesurer les risques financiers et assimiler les notions de retard et leurs conséquences
- Maîtriser les risques liés à l'ouverture de compte & les différents moyens de paiements ainsi que les garanties afférentes
- Vendre les conditions générales de vente, le délai de règlement le plus court, le moyen de paiement approprié
- Comprendre les circuits de paiement des clients et en particulier des établissements publics



Programme

Formation credit management : s'initier aux enjeux de la gestion des comptes clients

- Prendre connaissance du coût du crédit interentreprises
- S'informer sur le coût de prévention et de couverture du risque
- Appréhender les notions et fondamentaux relatifs au coût de financement
- Perte sur créances douteuses, incidence sur la marge : comprendre leurs risques
- Appréhender la notion d'effort commercial pour compenser une perte

Assimiler les objectifs du service crédit recouvrement

- La politique de crédit de l'entreprise : à quoi sert-elle ? Comment mesurer l'encourt client et le diminuer ?
- Un impayé : pourquoi ? Comprendre les raisons de l'impayé
- Typologie des comportements conduisant au non-paiement
- Comprendre l'influence de la qualité du fournisseur sur les motivations de paiement

Bien connaître ses clients : quid des bonnes pratiques pour identifier les informations importantes

- Se sensibiliser sur l'importance du recensement des informations
- Les informations importantes : qu'elles sont-elles ? Comment les trouver ?

Etre en mesure de couvrir et de sécuriser le risque : les fondamentaux

- Analyse des risques en fonction du statut, de la typologie et de la solvabilité des clients
- Les délais de paiement
- Les moyens de paiement
- Les documents commerciaux
- Commande, facture, bon de livraison?

Maîtriser la communication avec le service financier

- Se représenter l'environnement juridique de l'acte de vente, la négociation commerciale
- Focus sur les clauses/articles du contrat/bon de commande

Public & prérequis

Public cible

- Directeurs des ventes
- Inspecteurs commerciaux
- VRP
- Vendeurs sédentaires
- Administration des ventes (ADV)

Pré-requis

Il est recommandé d'exercer une activité commerciale pour suivre la formation initiation au credit management

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Exercices pratiques et études de cas
- 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
07-12-2020	08-12-2020	CLASSE VIRTUELLE
15-12-2020	16-12-2020	LILLE
07-01-2021	08-01-2021	BORDEAUX
10-02-2021	11-02-2021	CLASSE VIRTUELLE

01-03-2021	02-03-2021	LYON
16-03-2021	17-03-2021	PARIS
30-03-2021	31-03-2021	LILLE
22-04-2021	23-04-2021	LYON
06-05-2021	07-05-2021	PARIS
19-05-2021	20-05-2021	BORDEAUX
02-06-2021	03-06-2021	CLASSE VIRTUELLE
29-06-2021	30-06-2021	LILLE
21-07-2021	22-07-2021	BORDEAUX
03-08-2021	04-08-2021	LILLE
26-08-2021	27-08-2021	CLASSE VIRTUELLE
08-09-2021	09-09-2021	LYON
20-09-2021	21-09-2021	PARIS
12-10-2021	13-10-2021	BORDEAUX
21-10-2021	22-10-2021	CLASSE VIRTUELLE
08-11-2021	09-11-2021	PARIS
01-12-2021	02-12-2021	LYON
13-12-2021	14-12-2021	LILLE

