

PROGRAMME DE FORMATION

Vendre tout en maîtrisant le risque client

Durée : 1 jour

(réf. : INT2009001)

Objectifs :

- Maîtriser les enjeux financiers liés à un découvert commercial et le contexte du crédit interentreprises.
- Acquérir les méthodes d'analyse de solvabilité d'une entreprise.
- Maîtriser la vente de meilleures conditions de règlement auprès d'un client et d'un prospect.
- Savoir expliquer la politique de crédit de l'entreprise dans le cadre d'une police d'assurance crédit.
- Améliorer ses compétences pour obtenir le règlement d'une facture impayée ou d'un retard de paiement.

Public :

Responsables commerciaux
Assistants (es) commerciaux
Administrateurs des ventes

Animateur :

Lionel PASGRIMAUD

N° d'enregistrement :
52 44 0464844

1) Environnement et analyse de solvabilité

- Le crédit interentreprises en France
- La notion d'encours
- Les principales causes de défaillances d'entreprises
- Les statistiques de sinistralité
- Les équilibres financiers d'une entreprise (fonds roulement, besoin en fonds de roulement, trésorerie)

2) Les conséquences d'un retard de paiement ou d'un impayé

- Sur la trésorerie de l'entreprise
- Sur le plan du contrat d'assurance crédit
- Sur le plan personnel du commercial

3) Négocier les conditions et les modes de paiements

- Les différentes phases de la vente (services, prix, délais et modes de paiement)
- L'explication de la politique de crédit de l'entreprise
- Vendre une limite de crédit ou une réduction des délais de paiement
- Connaître et expliquer les modalités de la loi LME concernant la réglementation des délais de paiement

4) Obtenir le paiement d'une facture impayée

- Mesurer les probabilités de récupération d'une créance et les risques d'insolvabilité
- Organiser et maîtriser sa démarche de recouvrement
- Eduquer l'acheteur à payer en temps et en heure par la rapidité d'intervention et le suivi des règlements
- Comprendre, analyser et mesurer les arguments de l'acheteur face au retard de paiement, tout en étant soi-même convaincu de la légitimité de sa démarche
- Conclure un accord de règlement

5) Ateliers transversaux

- Etudes de cas
- Mises en situation