

## PROGRAMME DE FORMATION

### VENDRE TOUT EN MAITRISANT SON ENCOURS CLIENTS (1 jour)

#### **Objectifs :**

Savoir lire et interpréter un bilan et un compte de résultat

Savoir évaluer la capacité d'une entreprise à faire face à ses engagements financiers.

Maîtriser les enjeux d'une défaillance financière d'un client et connaître les différentes procédures de sauvegarde

Maîtriser un encours clients, ses impacts et les méthodes pour le réduire.

#### **Public :**

Responsables commerciaux  
Assistants (es) commerciaux  
Administrateurs des ventes

#### **Animateur :**

M. Lionel PASGRIMAUD

#### **1) L'analyse des comptes sociaux**

- Bilan fonctionnel
- Compte de résultat simplifié
- Les ratios clés

#### **2) Les procédures de sauvegarde**

- Mandat AD HOC
- Conciliation
- La sauvegarde
- Le redressement judiciaire
- Liquidation judiciaire

#### **3) Les impacts d'une décision de crédit**

- L'encours clients
- Risque d'insolvabilité client
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie
- Coûts des retards de paiement et des impayés

#### **4) Les limites de crédit**

- comment fixer ou défendre une limite de crédit auprès d'un client

#### **5) Atelier**

- Analyse financière sur vos propres clients