

PROGRAMME DE FORMATION

Vendre tout en maîtrisant le risque client

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.
- Connaître les différentes méthodes de gestion du risque client et savoir expliquer la politique de crédit de son entreprise à un client.
- 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.

Durée :

1 jour

Public :

Responsables commerciaux
Assistants (es) commerciaux
Administrateurs des ventes

Animateur :

Lionel PASGRIMAUD
N° d'enregistrement : 52 44 0464844

1) Environnement

- Le crédit interentreprises en France
- La notion d'encours
- Les principales causes de défaillances d'entreprises
- Les statistiques de sinistralité

2) Les points clés d'une analyse économique et financière

- Le profil structurel
- Le profil payeur
- Le profil financier (analyse synthétique du bilan et compte de résultat, ratios principaux, méthode de cotation)

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

- Sur la trésorerie de l'entreprise
- Sur le plan des services externes et internes
- Sur le plan personnel du commercial

4) Négocier les conditions et les modes de paiements

- Les différentes phases de la vente (produits, services, prix, délais et modes de paiement)
- L'explication de la politique de crédit de l'entreprise (auto-assurance, assurance crédit, affacturage)
- 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

5) 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
- Etre à l'aise pour conclure un accord de règlement

6) Ateliers transversaux

Etudes de cas
Mises en situation