

MAÎTRISE DES COÛTS GESTION, FINANCES & COMPTABILITÉ

FORMATION ÉQUILIBRE : DÉLAIS DE PAIEMENT ET IMPAYÉS : SENSIBILISATION, PRÉVENTION ET RELANCES

OBJECTIFS PROFESSIONNELS (ÊTRE EN CAPACITÉ DE)

- Comprendre les enjeux des délais de paiement et des impayés
- Prévenir le risque client
- Savoir faire une relance de facture efficace
- Maîtriser le recouvrement amiable
- Maîtriser la procédure d'injonction de payer

PUBLIC & PRÉREQUIS

- Tout public
- Pas de prérequis

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

- Diapositives
- Exercices d'application animés par le formateur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz

SANCTION DE LA FORMATION

- Certificat de réalisation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible à tous. Nous adaptons nos sessions selon les besoins spécifiques de vos collaborateurs. Contactez-nous en toute confidentialité pour échanger avec notre référent handicap sur les aménagements possibles.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en intra-entreprise (en présentiel ou distanciel). Nous mettons ainsi en place un service sur-mesure pour vous accueillir et répondre au mieux à vos besoins notamment en matière de planification au regard de votre activité et de vos contraintes. Nos formations peuvent être organisées par journée complète ou demi-journées et s'adaptent à votre rythme. Afin d'organiser au mieux vos sessions de formation, un délai minimum de 10 jours ouvrés est en général nécessaire entre la signature de la convention de formation par vos soins et la réalisation de la session de formation.

CONTENU ET PROGRAMME

Formation équilibre – Délais de paiement et impayés : sensibilisation, prévention et relances

JOUR 1

Première partie : sensibilisation

- QCM préalable en 5 questions
- État des lieux des délais de paiement en France
 - Présentation de l'étude de l'observatoire des délais de paiement faite par la Banque de France
 - Impacts sur les défaillances des entreprises
 - Incidence de la crise covid et de la guerre en Ukraine
- Enjeux du poste clients
 - Chiffre d'affaires compensatoire à réaliser en cas d'impayé pour compenser la perte
 - L'impact des délais de paiement sur le BFR
- Cas pratique
 - A partir des bilans d'entreprise : calcul du BFR, TN, délais de paiement, simulation de la diminution des délais
- Freins dysfonctionnements internes

Deuxième partie : sensibilisation

- QCM préalable en 5 questions
- Les CGV
 - Les mentions obligatoires et facultatives
 - Les sanctions
- Cas pratique
 - A partir des bilans d'entreprise : calcul du BFR, TN, délais de paiement, simulation de la diminution des délais
- Les autres documents commerciaux et juridiques
 - Devis
 - Factures
 - Autres documents (bons de livraison, PV de réception...)
 - Travail sur ses propres documents : contrôle des mentions
- La connaissance de ses clients
 - Les sources d'informations
 - L'analyse de l'historique du comportement
 - La relation client et les conditions de paiement
 - Les solutions logicielles

CONTENU ET PROGRAMME

Formation équilibre – Délais de paiement et impayés : sensibilisation, prévention et relances

JOUR 2

Première partie : la relance des factures

- QCM préalable en 5 questions
- Introduction : sensibilisation sur les enjeux
 - État des lieux des délais de paiements
 - Impact d'un impayé
 - Enjeux des délais
- Les clés pour une bonne relance
 - Rythme
 - Ton
 - Suivi
- Cas pratique : scénarii de relance
 - Définir un calendrier de relance
 - Faire ses modèles de courrier
 - Choisir les modes de communication adaptés
- Typologie de comportement
 - Jeu ludique sur les typologies de comportement et comment y répondre
- La relance téléphonique : ton et posture
 - Mises en situation : saynètes
 - Débriefing

Deuxième partie : l'injonction de payer

- La procédure
 - Les étapes
 - La juridiction compétente
- Cas pratique : préparer une requête
- Mesurer l'opportunité d'engager une procédure
 - Suivant la nature du dossier
 - Les délais et le coût
 - Les obstacles à l'exécution d'une décision

Quiz

Evaluation à chaud

DELAIS DE PAIEMENT ET IMPAYES : RELANCES

DURÉE
1 journée (7H)

TARIF
Sur convention
de formation

OBJECTIFS PROFESSIONNELS (ÊTRE EN CAPACITÉ DE)

- Comprendre les fondamentaux d'une procédure judiciaire
- Réaliser un recouvrement amiable

PUBLIC & PRÉREQUIS

- Tout public
- Pas de prérequis

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

- Diapositives
- Exercices d'application animés par le formateur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz

SANCTION DE LA FORMATION

- Certificat de réalisation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Cette formation est accessible à tous. Nous adaptons nos sessions selon les besoins spécifiques de vos collaborateurs. Contactez-nous en toute confidentialité pour échanger avec notre référent handicap sur les aménagements possibles.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en intra-entreprise (en présentiel ou distanciel). Nous mettons ainsi en place un service sur-mesure pour vous accueillir et répondre au mieux à vos besoins notamment en matière de planification au regard de votre activité et de vos contraintes. Nos formations peuvent être organisées par journée complète ou demi-journées et s'adaptent à votre rythme. Afin d'organiser au mieux vos sessions de formation, un délai minimum de 10 jours ouvrés est en général nécessaire entre la signature de la convention de formation par vos soins et la réalisation de la session de formation.

CONTENU ET PROGRAMME

Délais de paiement et impayés : relances

JOUR 1

Première partie : la relance de factures

QCM préalable en 5 questions

1- État des lieux des délais de paiement en France

- Etat des lieux des délais de paiements
- Impact d'un impayé
- Enjeux des délais

2- Les clés pour une bonne relance

- Rythme
- Ton
- Suivi

3- Cas pratique : scénarios de relance

- Définir un calendrier de relance
- Faire ses modèles de courrier
- Choisir les modes de communication adaptés

4- Typologies de comportement

- Jeu ludique sur les typologies de comportement et comment y répondre

5-La relance téléphonique : ton et posture

- Mises en situation : saynètes
- Débriefing

Deuxième partie : l'injonction de payer

1- La procédure

- Les étapes
- La juridiction compétente

2- Cas pratique : préparer une requête

3- Mesurer l'opportunité d'engager une procédure

- Suivant la nature du dossier
- Les délais et le coût
- Les obstacles à l'exécution d'une décision

Quiz de vérification des acquis

Synthèse et bilan

Evaluation à chaud