



IMPLIQUER LES COMMERCIAUX DANS LA GESTION DU RISQUE CLIENTS



Objectif

- Impliquer l'équipe commerciale dans la prévention des risques clients : impayés et retards de paiement.
- Comprendre et négocier les paramètres du crédit client, de la prospection à l'ouverture de compte.

Public

- Dirigeant PME, commerciaux.

Programme d'Intervention

1. Les enjeux financiers du crédit client

Délai de paiement
Impayés

2. Environnement juridique

Conditions commerciales et clauses contractuelles
Conséquences de la Loi LME : CGV, factures, pénalités de retard, délais de paiement

3. Les actions en amont

Les conditions de paiement
Caractéristiques des moyens de paiement
Les termes de paiement et leurs conséquences sur l'encours client
Le profil payeur
Délai de paiement contractuel et réel (retards, litiges...)
Les axes de la négociation
Faire payer le délai de paiement
Contractualiser (BC, CGV, ...)
Choix des modes de paiement / implications pour l'entreprise

3. Les actions en amont suite

La détection des risques d'insolvabilité
Les sources de renseignements
Les clignotants d'alerte
L'observation sur le « terrain»
La limitation du risque client
L'ouverture de compte et les plafonds d'encours
Le contrôle des commandes
Les garanties et techniques de sécurisation des paiements

4. Les actions en aval

Rôle des commerciaux dans les relations financières
La gestion des litiges
les indicateurs
La conduite à tenir en cas de RJ

5. Construction d'un argumentaire

Informations complémentaires

- Durée : 1 jour
- Animateur : Consultant en Crédit Management

Notre Méthode

- Apports théoriques et techniques
- Mises en situation
- Débriefing, conseils personnalisés