

La force commerciale : élément clé de la prévention et du recouvrement des impayés niveau 2

Incertitude juridique, relation dégradée avec le client, litige en germe ou venant de se déclarer, les commerciaux sont souvent en première ligne face à ces événements qui peuvent s'avérer cruciaux dans la gestion du risque d'impayés. Cette formation s'adresse à des commerciaux souhaitant perfectionner leur pratique de la prévention et du recouvrement, afin de faire face sereinement à ces situations.

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la facturation et des modes de paiement
- Savoir organiser son recouvrement
- Maîtriser et traiter les contextes litigieux
- Négocier, valider et suivre un accord

PROGRAMME

La facturation

- Les mentions obligatoires et facultatives
- Les délais de paiement et l'impact de la LME
- L'extinction de l'obligation du client : prescription, novation, paiement ...

Les différents moyens de paiement

- Présentation
- Avantages / Inconvénients au regard de la prévention des impayés

La préparation de la phase de recouvrement

- L'analyse de son compte client
- Organiser son recouvrement au quotidien

L'intervention auprès du débiteur dans le cadre d'un litige

- Les différentes techniques et outils
- Le traitement des objections, comment gérer un litige
- > Ateliers pratiques : l'intervention téléphonique dans un contexte litigieux

La validation et le suivi de l'accord négocié

- La validation et le suivi de l'accord négocié
- Les options en cas de non-respect, de retard dans l'accord ou d'échec de la phase amiable

 **1 jour**

prix par participant

750 €^{HT}

code formation : GF19

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

POUR QUI ?

- Commerciaux

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 22 avr. 2024
- 21 mai 2024
- 24 juin 2024
- 23 sept. 2024
- 28 oct. 2024
- 25 nov. 2024
- 9 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.