

## La force commerciale : élément clé de la prévention et du recouvrement des impayés niveau 1

La force de vente, fonction stratégique au sein de l'entreprise, a également un rôle à jouer dans la prévention et le traitement des impayés. Cette formation a pour objectif de donner à vos commerciaux les bases leur permettant d'appréhender les causes et conséquences des défauts de paiement et de leur apporter les bases nécessaires au traitement de ceux-ci.

### OBJECTIFS

- Comprendre quelles sont les informations importantes à récolter et le rôle pivot de la fonction commerciale dans la prévention des impayés
- Connaître les concepts juridiques indispensables à la maîtrise de l'environnement du retard de paiement
- Aborder sereinement en tant que commercial la phase de relance téléphonique

### PROGRAMME

#### L'entrée en relation avec le client

- Les renseignements et documents à collecter lors de l'entrée en relation
- L'impact de la typologie des clients sur le risque de défaut
- Connaître et exploiter les sources extérieures influençant l'entrée en relation (Assurance-crédit, Greffe, etc ...)

#### La formation du contrat

- Les bases du droit des contrats
- Les conditions générales de vente
- La formalisation du contrat

#### Le rôle du commercial

- Avant l'échéance de la facture
- Après l'échéance de la facture

#### L'intervention auprès du débiteur

- Les différentes interventions envisageables
- Les techniques de communication utiles à la conduite de l'entretien téléphonique
  - Ateliers pratiques : l'intervention téléphonique

 **1 jour**

prix par participant

**750 €<sup>HT</sup>**

code formation : GF18

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.*