

PROGRAMME DE FORMATION

MAITRISER LA PERFORMANCE DES ACTIVITES CREDIT MANAGEMENT

Finalité :

- Mettre en place une organisation Credit Management groupe

Objectifs pédagogiques opérationnels :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Maitriser les fondamentaux des missions du Credit Management concourant à réduire les risques sur le chiffre d'affaires et améliorer la trésorerie de son entreprise.
- Mettre en place les process de gestion de chaque activité de la gestion du poste clients au sein de son entreprise.
- Mettre en place et piloter les indicateurs de performance

Public concerné :

Les participants à la formation peuvent être des financiers ou des juristes désireux de s'orienter vers la gestion du poste clients et le credit management et des credit managers récemment nommés.

Caractéristiques et Modalités :

- Formateur : consultant formateur expert en credit management
- Pré-requis :
 - ✓ Des notions comptables de base.
 - ✓ Disposer d'un ordinateur
- Durée : 2 jours de formation en intra et 1 jour d'accompagnement individualisé,
- Sessions de 1 personne minimum, 8 personnes maximum
- Horaires : 9H / 12H30 – 14H / 17H
- Lieu : chez le client ou à distance.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Moyens : support pédagogique (diaporama Powerpoint remis à chaque stagiaire)
- Méthodes : Apports théoriques et techniques, exercices et études de cas concret, mises en situation, échanges de bonnes pratiques

Suivi et évaluation

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le stagiaire lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- L'évaluation de l'action de formation sera réalisée par le stagiaire :
 - ✓ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
 - ✓ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation et d'un certificat de réalisation

Programme :

Diagnostic Credit management préalable définissant les besoins de formation et évaluant le niveau de départ. (Durée variable selon la taille de l'entreprise, prestation de conseil).

1. Jour 1 (formation) : Maîtriser l'ensemble des activités du credit management

- De 9h à 12h30 / Pause de 10h30 à 10h45

- Présentation des participants et du formateur :
 - ✓ Identifier 5 points forts et 5 points faibles de la gestion du poste clients dans son entreprise
 - ✓ Lister ses attentes en termes de pistes d'amélioration
- Les enjeux de la fonction crédit clients dans l'entreprise :
 - ✓ Les enjeux financiers
 - ✓ Les enjeux commerciaux
 - ✓ La valorisation des enjeux en termes de cash et de rentabilité :
 - ✓ L'impact financier de la sinistralité
 - ✓ L'impact du délai de paiement supporté.

➤ **De 14h à 17h / Pause de 15h30 à 15h45**

- Définir une procédure d'ouverture de compte en intégrant les règles de la RGPD
- Maîtriser la gestion des encours et des risques
- Mettre en place les garanties
- Maîtriser la Loi de Modernisation de Economique sur les délais de règlement, n° 2008-776 du 4 août 2008
- Définir les règles de gestion des litiges
- Mettre en place des indicateurs de performance et les tableaux de bord associés

A l'issue de la journée, le participant est en mesure de mettre en place une charte credit management

2. Jour 2 (formation) : Mettre en place une organisation de la gestion du recouvrement

➤ **De 9h à 12h30 / Pause de 10h30 à 10h45**

- Définir les informations nécessaires pour le service crédit
- Proposer des scenarii de recouvrement

Chaque participant amène une balance âgée sous format Excel.

A l'issus de la journée, le participant est en mesure de mettre en place des scénarii de relance en fonction d'une typologie de client

➤ **De 14h à 17h / Pause de 15h30 à 15h45**

Connaître les différents outils de la prévention du risque client

- Savoir rechercher les informations internes et externes (l'environnement du service crédit) :
 - ✓ Aspects juridiques
 - ✓ Les précautions à prendre et les procédures à respecter
 - ✓ Les moyens de paiement
 - ✓ Les garanties de paiement
 - ✓ Les procédures collectives

A l'issue de la journée, le participant est en mesure de prendre une décision de limite de crédit

3. Jour 3 (Accompagnement) : Valider la charte credit management et les procédure mis en place

➤ **De 9h à 17h / Pause matin de 10h30 à 10h45 et après-midi de 15h30 à 15h45**

- Validation par le formateur des actions mis en place
- Echanges sur les succès et difficultés rencontrés
- Appui opérationnel
- Validation des objectifs à atteindre
- A l'issue de la journée, les participants sont en situation de maitriser les fondamentaux des missions du Credit Management concourant à réduire les risques sur le chiffre d'affaires et améliorer la trésorerie de son entreprise, mettre en place les process de gestion de chaque activité de la gestion du poste clients et piloter les indicateurs de performance.

Budget : Nous consulter