

PROGRAMME DE FORMATION
COMPRENDRE LES IMPACTS FINANCIERS DE LA VENTE

Finalité :

- Comprendre les enjeux financiers et commerciaux attachés au poste clients et impliquer les équipes opérationnelles dans la démarche du risque client

Objectifs pédagogiques opérationnels :

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

- Comprendre les couts des impayés sur le chiffre d'affaires
- Comprendre les impacts sur la trésorerie de l'entreprise
- Maitriser les arguments de négociation des modes de règlement sécurisés
- Gagner en réactivité pour augmenter la satisfaction clients

Public concerné :

Commerciaux, chargés d'affaires, collaborateurs des services administrations des ventes.

Caractéristiques et Modalités :

- Formateur : consultant formateur expert en credit management
- 2 jours de formation en intra
- Prérequis : Formation accessible à tous
- Durée : -2 jours de formation
- Sessions de 1 personne minimum, maximum 8 personnes
- Horaires : 9H / 12H30 – 14H / 17H30
- Lieu : chez le client ou à distance.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Moyens : support pédagogique (diaporama Powerpoint remis à chaque stagiaire), LME, Loi de modernisation économique
- Méthodes : Apports théoriques et techniques, exercice et étude 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) : Comprendre les enjeux financiers du poste clients

- Tour de table des participants
- Autodiagnostic : Décrire l'organisation du crédit clients dans son entreprise et Lister les principales difficultés rencontrées
- Comprendre les enjeux financiers de la vente
- Comprendre l'environnement juridique
- Maitriser les actions en amont dès la prospection :

Des exercices permettront de calculer les impacts financiers sur la marge.

A l'issue de la journée le participant sera en mesure d'évaluer l'impact de l'impayé sur la marge et les conséquences sur la trésorerie de l'entreprise.

2. Jour 2 (formation) : Intégrer la négociation des aspects financiers dans le contrat de vente

- **Comprendre pour mieux piloter et gérer la relation financière clients**
 - ✓ Limiter le risque client
 - ✓ L'ouverture de compte
 - ✓ La gestion des encours
 - ✓ Par le contrôle des commandes
 - ✓ Les garanties de paiement
 - ✓ Les conditions de paiement
 - ✓ Caractéristiques des moyens de paiement
 - ✓ Les termes de paiement et leurs conséquences sur l'encours client
 - ✓ Le profil payeur
 - ✓ La gestion des litiges, du retard subit
 - ✓ La charte crédit

Des exercices pratiques basés sur l'improvisation ponctuent la formation pour aider à l'assimilation des connaissances.

A l'issue de la journée, le participant est en mesure d'obtenir les informations de fonctionnement et argumenter lors de la négociation commerciale.

Budget : Nous consulter