

Retrouvez [ce stage sur notre site web : réf. SFPA](#) Version 7 – 06/05/25

Contacts et informations : **Thierry Goemans 06 86 48 14 18**
thierry@adjuvamus.fr

Objectifs pédagogiques

S'organiser pour inciter les clients à régler leurs dettes commerciales.

L'objectif principal de ce stage est d'apprendre les méthodes qui fonctionnent pour optimiser l'encaissement des créances.

Des objectifs sous-jacents ont été déterminés :

Être capable de :

- mettre l'encours clients sous contrôle;
- mener une relance amiable;
- connaître les instruments propres au recouvrement contentieux.

Public Cible

Cette formation est prioritairement destinée aux :

- dirigeants de TPE ou PME
- assistants de gestion
- comptables clients ou comptables uniques
- credit managers
- chargés de recouvrement
- trésoriers d'entreprises
- aux personnes en reconversion professionnelle
- aux créateurs d'entreprise ou porteurs de projet.

Et à toute personne en charge du suivi de la trésorerie d'une entreprise, association ou autre entité économique.

Sanction

Certificat d'assiduité

Détail du programme

I° Définir et comprendre les impayés dans mon entreprise

Temps pédagogique estimé : 5 heures

- Facturer dans le respect des règles légales et contractuelles, pour prévenir les litiges administratifs
- Calculer le taux de retard et l'ancienneté du retard de votre « poste clients »
- Connaître les conséquences de l'impayé : trou de trésorerie, rupture de la relation de confiance avec le client, etc.

II° Bâtir un scénario de relance professionnel

Temps pédagogique estimé : 4 heures

- Etablir une procédure de relance efficace
- Détecter les vraies raisons d'un retard de paiement
- Négocier pour apaiser un litige
- Créer et maintenir un outil de suivi et de planification des actions de relance.

III° Initier un contentieux

Temps pédagogique estimé : 2 heures

- Procéder à une « mise en demeure de payer »
- Recourir à « l'injonction de payer »
- Se protéger contre l'aggravation de la créance.

IV° Prévenir la “sinistralité clients”

Temps pédagogique estimé : 3 heures

- Mener une enquête de solvabilité
- Mettre en place des blocages pour dissuader les mauvais payeurs
- Connaître les services offerts par les assurances crédit.

Pratique :

- Bâtir une procédure de relance amiable ;
- Calculer le taux de retard et la PMR (période moyenne de recouvrement);
- Calculer le coût d'un impayé.

Modalités et livrables

- Entretien de découverte préalable, pour une personnalisation optimale de votre formation.
- Pour les exercices, possibilité de nous apporter les données réelles, tirées de votre quotidien professionnel.
- **Hotline** : pour poser toutes les questions relatives à leur reporting ou leurs tableaux de bord de gestion, les participants bénéficient de 6 mois d'accès privilégié à leur formateur.
- Livrables : Carnet de repères théoriques et méthodologiques + remise aux participants de matrices Excel permettant de monitorer leur "Poste Clients"

Pré-requis

Aucun

Les plus du stage "prévenir et remédier aux impayés clients"

Le formateur va délivrer de nombreuses astuces pratiques pour que les bénéficiaires soient capables de réclamer leurs créances selon un protocole adapté à chaque situation.
