

Objectif

- Permettre aux PME de gérer efficacement le recouvrement des créances, tout en tenant compte des contraintes de temps, de moyens humains et matériels de l'entreprise.

Public

- Toute personne en charge de la comptabilité clients

Programme d'Intervention

1. Cadre légal

Présentation de la LME

- Les 6 points concernant le délai de paiement
- La gestion des accords dérogatoires

2. Autres apports théoriques

- Les modes de paiement
- Les différents délais de paiement
- Glossaire

3. La mise en place du recouvrement

- Les processus de relance
- Les lettres de relance
- La relance téléphonique

4. Les outils de suivi de la relance

- La BA
- La gestion des rappels
- La gestion des promesses

5. La gestion des litiges

- La communication dans l'entreprise
- Les outils de communication

6. Les indicateurs d'analyse

- Le DSO
- Le BFR

7. Remise d'un kit

- Modèles de lettres de relance
- Modèles documents de communication interne
 - Fiche litige
 - Demande intervention commerciale
 - Fiche d'information interne
- Outil de suivi de la relance développé sur Excel

Informations complémentaires

- Durée : 2 jours
- Animateur : Consultant expert en Crédit Management

Notre Méthode

- Apports théoriques et techniques
- Démonstrative
- Méthodes participatives
- Débriefing, conseil personnalisé