



AMELIORER VOTRE TRESORERIE PAR LA PREVENTION JURIDIQUE DES IMPAYES



La référence Credit Management

Objectif

- Maîtriser les textes législatifs et concepts relatifs à la formation du contrat, à la facturation, les délais et moyens de paiement ; les inscrire dans une perspective de prévention des impayés

Public

- Collaborateurs ADV, Commerciaux, Acheteurs, Comptables clients, Credit Manager, DAF...

Programme d'Intervention

1. 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

2. La formation du contrat

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

3. La facturation

Les mentions obligatoires et facultatives
Les délais de paiement
L'impact de la LME
L'extinction de l'obligation du client : prescription, novation, paiement...

4. Les différents moyens de paiement

Présentation
Avantages/inconvénients

5. Les suretés

Les garanties personnelles : le cautionnement, la garantie autonome, la lettre d'intention...
Les sûretés réelles : le gage, le nantissement, le pacte comissoire, le droit de rétention,...
Bilan Avantages/Inconvénients, mise en œuvre

Informations complémentaires

- Durée : 1 à 2 jours
- Animateur : Consultant en Crédit Management
- Pré requis : Les cas concrets de chaque stagiaire devront être remis préalablement au formateur afin qu'il puisse les étudier et y répondre de façon pertinente et constructive pour l'équipe

Notre Méthode

- Apports théoriques et techniques
- Mises en situation
- Débriefing, conseils personnalisés
- Cas concrets de situations difficiles déjà rencontrées apportés par les stagiaires

