





LE RECouvreMENT DE CREANCES A L'ENCONTRE D'ETABLISSEMENTS PUBLICS

Vous vendez à des établissements publics et vos clients vous payent mal ?
 Vos prestataires de recouvrement vous coûtent chers et sont peu ou pas efficaces ?

OBJECTIFS

-  Apprendre et optimiser le recouvrement de créances publiques
-  Apprendre à gérer le contractuel en amont

PROGRAMME

Qu'est ce qu'une vente ?
 A quel moment le contrat est-il formé ?

Comment éviter d'avoir à relancer un établissement public

Comment relancer un établissement public

Les voies de recours
 La relance interne
 Le recouvrement judiciaire

Etude des documents tels que : contrats, factures, bons de commande, bons de livraison,
 conditions générales de vente, lettres de relance, process de relance

DUREE

1 jour

PUBLIC

Comptables
 Agents de recouvrement
 Credit Managers Responsables
 recouvrement

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
 Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Des cas pratiques, scénarios, et jeux de rôles seront utilisés pour distiller et/ou illustrer les points théoriques.
 Eventuellement lecture de vos documents contractuels (devis, bons de commandes, CGV, contrats).
 Etude des marchés publics et des acteurs qui les constituent.
 Spécificités des contrats avec les établissements publics et relance de ceux-ci.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
 Intra-muros en France entière
 cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

