



Un cas de force majeure peut-il permettre à vos clients de ne pas vous payer ?

Que vous vendiez en France ou à l'international il est urgent d'aller jeter un coup d'œil à vos Conditions Générales de Vente et à vos contrats pour vérifier qu'ils contiennent les clauses nécessaires à la sauvegarde de vos intérêts.

Comment est rédigée votre clause de Force Majeure?







Avez-vous une clause de Hardship qui anticipe l'imprévision?

Avez-vous une clause qui prévoit qu'en cas de litige, la portion non contestée de votre facture sera payée par votre client?

Quelles sont vos obligations en cas de non fourniture de Purchase Order par vos clients?

Le but de cette formation est de mettre en place les bonnes pratiques et les procédures d'urgence pour sauvegarder la gestion du risque client tout en réduisant les litiges et les retards de paiement dans un contexte inédit tel que le COVID-19...

OBJECTIFS

-  Optimiser le recouvrement amiable et judiciaire
-  Déjouer les techniques des mauvais payeurs
-  Sécuriser le cash et préserver le DSO
-  Revue des Conditions Générales de Vente et contrats
-  Diminuer les retards de paiement sans mettre en péril la relation commerciale
-  Diminuer les litiges

PROGRAMME

Relances pro-actives avant la date d'échéance de vos factures

Ultra personnalisées et ciblées

Récupération des numéros de Purchase Order

Technique

Réduction des litiges

Technique

Réduction du process et du timing de relance

Délai entre chaque relance écrite mail ou téléphonique

Mise à jour des textes des relances

Le recouvrement amiable et judiciaire : le perfectionnement à la relance client

Généralités et rappels

Le recouvrement amiable est d'autant plus réalisable et efficace qu'il est pratiqué par un gestionnaire qui maîtrise votre législation, les règles essentielles des contrats, le droit judiciaire privée et les règles de l'exécution forcée. Le débiteur contractuel se prévautra pour se dégager de ses responsabilités comptables de certains motifs à évoquer.

Prévenir le risque

Les moyens disponibles internes et externes

Les relances téléphoniques

La préparation des entretiens

Technique de communication : écoute et langage

Argumentation et traitement des objections

Les principes essentiels du recouvrement amiable de créances

Outils et méthodes : avantages et limites

DUREE

2 jours

PUBLIC

Comptabilité clients,
agents de recouvrement,
Credit Managers,
Responsables recouvrement

Pré REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Apports théoriques à travers des cas pratiques, scénarios... Personnalisation à travers la relecture de vos CGV, contrats, lettres, emails, et process de relance afin d'y déceler les failles...

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.

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, ergonomiste, 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

