





VENDRE C'EST BIEN, ENCAISSER C'EST MIEUX

Le nombre de litiges est trop élevé ? Les retards de paiement et le DSO s'envolent ?

OBJECTIFS

-  Réduire les litiges
-  Sensibiliser les commerciaux à la gestion préventive du risque client

PROGRAMME

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

Qu'est ce qu'une vente ?
A quel moment le contrat est-il formé ?
La vente à distance et par internet

Les preuves en matière de contrat et leur implication en matière de recouvrement judiciaire
L'information et le renseignement commercial
Constituer une base de données client fiable
Déterminer la solvabilité du client et suivre son évolution dans le temps

DUREE

1 jour

PUBLIC

Commerciaux, ADV,
assistants commerciaux

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.

En se basant sur vos documents contractuels (devis, bons de commandes, CGV, contrats) que vos commerciaux utilisent sans toujours en comprendre le sens, les fondements juridiques...

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

